HOUSE OF COMMONS
CANADA

REINVIGORATING ECONOMIC RELATIONS BETWEEN CANADA AND ASIA-PACIFIC

REPORT OF THE STANDING COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Bernard Patry, M.P.
Chair

Mark Eyking, M.P.
Chair
Subcommittee on International Trade, Trade Disputes and Investment

November 2003

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs, in whole or in part, must be obtained from their authors.

Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire: http://www.parl.gc.ca

Available from Communication Canada — Publishing, Ottawa, Canada K1A 0S9

104-03232/

REINVIGORATING ECONOMIC RELATIONS BETWEEN CANADA AND ASIA-PACIFIC

REPORT OF THE STANDING COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Bernard Patry, M.P.
Chair

Mark Eyking, M.P.
Chair
Subcommittee on International Trade, Trade Disputes and Investment

November 2003

STANDING COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

CHAIR

Bernard Patry

VICE-CHAIRS

Stockwell Day

Hon. Diane Marleau

MEMBERS

Stéphane Bergeron
Murray Calder
Aileen Carroll
Bill Casey
Irwin Cotler
Hon. Art Eggleton
Mark Eyking
John Harvard
André Harvey
Francine Lalonde
Keith Martin
Alexa McDonough
Deepak Obhrai
Charlie Penson
Karen Redman

CLERK OF THE COMMITTEE

Stephen Knowles

PARLIAMENTARY RESEARCH BRANCH
LIBRARY OF PARLIAMENT

James Lee
Gerald Schmitz

SUBCOMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE, TRADE DISPUTES AND INVESTMENT

CHAIR

Mark Eyking

VICE-CHAIRS

Stéphane Bergeron

Raymond Simard

MEMBERS

Bill Blaikie

Murray Calder

Bill Casey

Rick Casson

Bob Speller

Tony Valeri

OTHER MEMBERS WHO PARTICIPATED IN THE STUDY

John Duncan

Mac Harb

Pat O'Brien

CLERKS OF THE SUBCOMMITTEE

Eugene Morawski
Marie Danielle Vachon

PARLIAMENTARY RESEARCH BRANCH
LIBRARY OF PARLIAMENT

Peter Berg
Michael Holden
Marcus Pistor

THE STANDING COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

has the honour to present its

TWELFTH REPORT

In accordance with its mandate under Standing Order 108(2), your committee established a subcommittee and assigned it the responsibility of examining issues in view of strengthening economic relations between Canada and Asia.

The Subcommittee submitted its First Report to the Committee.

Your committee adopted the report, which reads as follows:

TABLE OF CONTENTS

LIST OF RECOMMENDATIONS xi

CHAPTER I — INTRODUCTION 1

CHAPTER II — THE PROBLEM DEFINED: A SHRINKING CANADIAN PRESENCE IN A REGION BRIMMING WITH OPPORTUNITY 3

A. Why Asia-Pacific? 4

1. The Size and Economic Dynamism of the Region 4

2. Market-Based Reforms in Asia-Pacific 5

3. Economic Integration within Asia-Pacific 7

B. Sectoral Opportunities in the Region 8

1. Investment Opportunities 8

2. Trade Opportunities 9

C. Canada's Presence in Asia-Pacific: Why is it Shrinking? 10

D. Making Asia-Pacific a Priority 13

CHAPTER III — TOWARDS A NEW ASIA-PACIFIC POLICY FOR CANADA 19

A. Liberalizing Trade and Investment 19

1. Major Barriers to Trade and Investment in Asia-Pacific 19

2. Bilateral Agreements to Promote Trade and Investment 20

(a) Double Taxation and Foreign Investment Protection Agreements 20

(b) Free Trade Agreements 21

(i) The Canada-Singapore FTA 21

(ii) The Potential for Free Trade Agreements Elsewhere in Asia-Pacific 22

(iii) Least-Developed Countries in Asia-Pacific 25

3. The Issue of Agriculture Protection 25

4. Overcoming Agriculture Protection: Alternative Trade Liberalization Agreements 26

B. Creating an Enabling Environment 28

1. Increasing the Frequency of Official Visits 28

2. The Image of Canadians and Canadian Society in Asia-Pacific 29

3. Education Services 30

4. Promoting Travel and Exchanges 33

C. Strategies for Helping Business 37

1. Access to Accurate and Timely Market Information 38

2. Ensuring Export-Readiness 40

3. Easing the Transition Overseas 42

4. Raising Canada's Economic Profile 45

5. Providing Good Overseas Service 49

APPENDIX I — ASIAN ECONOMIC REFORMS 53

A. East and Southeast Asia 53

B. China 55

C. India 56

D. Japan 57

APPENDIX II — INTRA-REGIONAL TRADE AGREEMENTS IN ASIA-PACIFIC 59

APPENDIX III — CANADA'S TRADE AND INVESTMENT RELATIONSHIP WITH ASIA-PACIFIC 61

A. Trade Between Canada and Asia-Pacific 61

1. Merchandise Trade 61

(a) Canadian Merchandise Export Markets in Asia-Pacific 62

(i) Major Destinations 62

(ii) Provincial Exporters 64

(iii) Major Export Products 65
(b) Canadian Merchandise Imports from Asia 66
(i) Major Sources of Imports 66
(ii) Major Import Products 68
2. Trade in Services 69
(a) Exports of Services 69
(b) Imports of Services 71
B. Foreign Direct Investment 72
APPENDIX IV — LIST OF WITNESSES 75
APPENDIX V — LIST OF BRIEFS 87
REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE 89
DISSENTING OPINION — CANADIAN ALLIANCE 91
SUPPLEMENTARY OPINION — BLOC QUÉBÉCOIS 93
DISSENTING OPINION — NEW DEMOCRATIC PARTY 95
MINUTES OF PROCEEDINGS 97

LIST OF RECOMMENDATIONS

CHAPTER II — THE PROBLEM DEFINED: A SHRINKING CANADIAN PRESENCE IN A REGION BRIMMING WITH OPPORTUNITY

Recommendation 1:

That in light of the tremendous economic opportunities in Asia-Pacific, as well as the importance of trade growth to maintaining Canada's standard of living, the federal government make the expansion of economic ties with Asia-Pacific its number one policy priority for increased trade and investment with countries outside of the NAFTA area.

Recommendation 2:

That, although it has already identified China, Japan and India as its priority markets in Asia-Pacific, the Canadian government ensure that opportunities to improve economic ties with other countries in the region are not missed. These opportunities are particularly evident in South Korea and the leading members of the ASEAN community — Thailand, Singapore and Malaysia — among others.

Recommendation 3:

That when working to enhance trade and investment ties with Asia-Pacific, the federal government not only focus on encouraging Canadian exports and outbound investment, but also look for ways to attract more foreign direct investment into Canada from the region. In particular, more should be done to encourage investment from emerging economies.

Recommendation 4:

Because a sustained effort is needed in order to yield meaningful results, the federal government should not give Asia-Pacific intermittent attention as in the past, but commit itself to a long-term strategy for expanding trade and investment with the region.

CHAPTER III — TOWARDS A NEW ASIA-PACIFIC POLICY FOR CANADA

Recommendation 5:

That the Government of Canada negotiate with Japan, and any other country where one is needed, a Social Security Agreement that eliminates the need for companies to contribute to social security programs in both countries when benefits can only be collected in one.

Recommendation 6:

That the federal government seek out and negotiate free trade agreements on an ongoing basis with any countries with which Canada shares a free trade vision and respect for human rights. Steps should be taken to ensure that the government has a sufficient number of well-trained negotiators to carry out this mandate.

Recommendation 7:

That Canada adopt a trade negotiating strategy in which parliamentarians play a more active role. Parliamentarians should be consulted when the basic framework of the Canadian position in future trade negotiations is determined. Officials in charge of negotiations would be bound to stay within this broad framework and through the process of negotiations would provide regular updates on progress and challenges to interested and/or concerned parliamentarians or Parliamentary Committees. Finally, and beginning with the Canada-Singapore free trade negotiations, parliamentarians should be consulted before any tentative agreement is signed.

Recommendation 8:

That, given the importance of trade and investment in stimulating economic growth, and the need for a stable legal and regulatory environment to attract investment, the Government of Canada provide increased support to least developed countries for trade-related technical, policy and legal reforms.

Recommendation 9:

That in cases where issues such as agriculture protection prevents a comprehensive free trade agreement from being negotiated, Canada should instead pursue alternative economic co-operation agreements that promote trade or pursue sectoral agreements within the WTO. Free trade in services is an example of such an agreement.

Recommendation 10:

That to demonstrate its commitment to improving economic ties, as well as to cultivate a closer working relationship with Asia-Pacific, the federal government significantly increase the number of visits to key markets in the region by ministers, parliamentarians and senior government officials. Furthermore, these official visits should be more consistent, strategic and focused on achieving specific policy objectives.

Recommendation 11:

That the federal government invite willing provinces to jointly develop a national strategy on international education to more aggressively promote Canada as a study destination for international students.

Recommendation 12:

That the federal government work with the provinces to develop a certification program for education institutions to protect Canada's integrity and reputation and to prevent immigration scams and abuses.

Recommendation 13:

That, in an effort to more effectively promote Canadian education institutions in Asia-Pacific, as well as to improve linkages between Canadian alumni in the region, the Canadian government, in collaboration with the provinces and the institutions themselves, encourage the Canadian Education Centre Network to work closely with, and strengthen, Canadian alumni associations abroad. The necessary financial support to perform this function should be provided.

Recommendation 14:

That, without compromising the safety and security of Canadians, the federal government ensure that legitimate travel to Canada is not unnecessarily restricted.

Recommendation 15:

That the federal government examine ways to further remove impediments to establishing commercial air travel connections between Canada and key markets in Asia-Pacific.

Recommendation 16:

That when issuing travel advisories in Asia-Pacific, the Government of Canada distinguish between essential and non-essential travel. At the same time, given the large size of many countries in the region, advisories should be as specific to particular locations as possible without jeopardizing the safety of Canadians in the process.

Recommendation 17:

That, as part of a broader strategy to promote long-term trade and investment with Asia-Pacific, new programs that encourage personal exchanges with the region be explored and existing ones expanded. In particular, the Canadian government should consider expanding its Working Holiday Program to include more Asia-Pacific countries and to allow more Canadian youth to participate.

Recommendation 18:

That, the Government of Canada review the mandate of the Asia Pacific Foundation of Canada and ensure that through stable funding it is an effective tool in delivering the information and services that it provides. While conducting this review, the government should also review the effectiveness of other networks for business such as the Canadian Chamber of Commerce.

Recommendation 19:

That the federal government work in conjunction with other countries to harmonize statistical methodologies in the collection of international trade data.

Recommendation 20:

That, given the evidence that many Canadian companies are not sufficiently knowledgeable about the challenges of exporting and investing in Asia-Pacific markets, the Canadian government improve the effectiveness of its Team Canada Inc export-preparedness service. Specifically, it should determine if prospective exporters are aware of, and are using, this service, and whether or not it adequately prepares Canadian businesses for the challenges of exporting to overseas markets.

Recommendation 21:

That, in the interests of improving export-readiness and removing the obstacles to trade and investment in Asia-Pacific, the Government of Canada work with businesses that have demonstrated success in the region to establish criteria by which to evaluate the business plans and export-preparedness of Canadian SMEs looking to the Asia-Pacific market. Contingent upon meeting these criteria, SMEs would be provided with financial assistance to help offset the cost of travel to begin to put that plan into action.

Recommendation 22:

That the Canadian government, through the Trade Commissioner Services overseas, work with Canadian business associations operating in key Asia-Pacific markets to set up a mentorship program that would allow Canadian firms already established in those markets to share their knowledge and experience with new entrants in the region.

Recommendation 23:

That the federal government open three small business incubation facilities in Asia-Pacific — in Japan, Hong Kong and Singapore. These facilities would provide incoming Canadian small businesses with temporary use of office space and access to basic business services in order to ease their entry into the region.

Recommendation 24:

That, as part of a long-term strategy to build Canada's economic relationship with Asia-Pacific, as well as to exhibit Canadian technology and expertise, the federal government more effectively

encourage Canadian small businesses to participate in trade shows and exhibitions in Asia-Pacific and provide increased financial assistance for SMEs to attend those events.

Recommendation 25:

That, to improve trade, investment and Canada's image in Asia-Pacific, the Government of Canada encourage a significantly greater number of joint trade missions to the region involving the participation of businesses along with federal, provincial and/or territorial government leaders. Instead of broad-based delegations such as Team Canada missions, smaller missions focused on specific sectors should be favoured.

Recommendation 26:

That, in recognition of the critical role played by Canada's Trade Commissioner Service in promoting international trade and investment, and the importance of trade and investment to Canada's standard of living, the Canadian government substantially increase its funding of the Trade Commissioner Service in order to raise the number of trade officers operating abroad, particularly the number of sectoral specialists. The increase in resources should be concentrated in the Asia-Pacific region with the goal of Asia-Pacific accounting for 50% of all TCS expenditures abroad.

Recommendation 27:

That the Government of Canada extend the length of term of international postings for its trade officers to a period of five years.

CHAPTER I — INTRODUCTION

In November 2002, the Subcommittee on International Trade, Trade Disputes and Investment undertook an examination in view of strengthening economic relations between Canada and the Asia-Pacific region. This marks the third such regional study in as many years. In June 2001, the Subcommittee presented *Crossing the Atlantic: Expanding the Economic Relationship Between Canada and Europe*. This study was followed a year later by *Strengthening Canada's Economic Links with the Americas* which focused on improving economic ties with Latin America, with a special emphasis on the Free Trade Area of the Americas (FTAA) negotiations.

The decision to examine how to improve Canada's economic relationship with Asia-Pacific was motivated in large part by the tremendous trade and investment opportunities in the region. Indeed, Asia-Pacific countries have been at the forefront of global economic growth for decades, beginning with Japan and the newly industrialized economies (NIEs — South Korea, Hong Kong, Singapore and Taiwan) and more recently led by China, India and some member countries of the Association of East Asian Nations (ASEAN).

Recent developments in China make that country worthy of particular attention. China is currently experiencing a tremendous period of economic expansion, fuelled by domestic market-based reforms and an increasingly international focus, demonstrated by its recent accession to the World Trade Organization (WTO). The emergence of China in international markets is having, and will continue to have, a considerable influence on established world trade patterns.

The second motivating factor behind this study is that in spite of the tremendous opportunities available in the region, Canada has noticeably disengaged from Asia-Pacific in recent years. Prior to the Asian Crisis and the Asia Pacific Economic Co-operation (APEC) summit in Vancouver — both in late 1997 — Canadian interest in the economic potential of the region was high. Since that time, however, exports have fallen, government visits have decreased and business connections have been allowed to atrophy.

As a result, Canada's presence in Asia-Pacific is shrinking at the very time when trade and investment opportunities in the region may be the greatest. The principal objective of this report is to examine Canada's shrinking presence in Asia-Pacific in light of these tremendous opportunities, and to make recommendations for a new Asia-Pacific policy aimed at reinvigorating Canada's economic ties with the region.

The Subcommittee began its study in Ottawa with a series of briefings and formal hearings from government officials, business leaders, academics and experts on the Asia-Pacific region. Witnesses were asked to provide the Subcommittee with their views on how Canada could improve its economic relationship with the region. The Subcommittee focused on two specific questions: how best to encourage businesses to look to Asia-Pacific; and what obstacles stood in the way of greater trade and investment, and how those obstacles could best be overcome.

These hearings were followed by the Subcommittee's two successful fact-finding trips to Asia-Pacific. The first trip in early May took the Subcommittee to India, Thailand, South Korea and Japan. Unfortunately, the timing of the outbreak of severe acute respiratory syndrome (SARS) at that time forced the Subcommittee to postpone further travel until later in the year. In early September the Subcommittee travelled to China, Hong Kong, Malaysia and Singapore. While in the region, Subcommittee members also had the opportunity to meet with Canadian government and business representatives located in Mongolia and Indonesia.

The main objective of these trips was to learn firsthand about the specific challenges and opportunities present in key markets in Asia-Pacific. To that end, we met with Canadian officials and business leaders operating in the region, as well as local government and business leaders and research institutions. These individuals and organizations provided invaluable information: by demonstrating the potential of the region; sharing their unique perspectives and insight; alerting the Subcommittee to theretofore unknown challenges; and making helpful recommendations.

The main body of this report is divided into two sections. Chapter II, "The Problem Defined: A Shrinking Canadian Presence in a Region Brimming with Opportunity," makes the case for why, with the exception of Canada's North American Free Trade Agreement (NAFTA) partners, we believe Asia-Pacific should be Canada's number one priority for increased trade and investment. It examines recent trends in economic growth, reform and integration in the region, as well as some of the opportunities in specific sectors.

Chapter III, "Towards a New Asia-Pacific Policy for Canada," outlines the Subcommittee's recommendations on steps Canada can take to further develop its economic relationship with the Asia-Pacific region. These are divided into three categories. The first addresses the importance of removing the barriers to trade and investment with the region. The second outlines a number of broad suggestions which, although not directly related to trade and investment, create an enabling environment in which to more effectively pursue closer economic ties. Finally, recognizing that it is the business community that drives trade and investment, the third section examines the role that the federal government can play in helping the Canadian business community succeed in Asia-Pacific.

CHAPTER II — THE PROBLEM DEFINED: A SHRINKING CANADIAN PRESENCE IN A REGION BRIMMING WITH OPPORTUNITY

Asia-Pacific is a vast and populous region, ranging from Afghanistan in the west to the islands of the South Pacific in the east, to Japan and Mongolia in the north and to New Zealand in the south. Indeed, it is practically impossible to discuss Asia-Pacific as a single entity. The region is characterized by remarkable diversity in geography, culture, population density, political systems, economic and social development and personal freedoms. It is marked by the starkest of contrasts. Asia-Pacific includes some of the most densely populated countries in the world, as well as some of the sparsest. It covers some of the richest nations as well as some of the poorest. Modern democracies and market-based economic systems exist alongside Communism, dictatorships and planned economies. The political structure is highly volatile in some countries, and very stable in others.

A total of 3.5 billion people live in Asia-Pacific — primarily in South and East Asia — accounting for well over half of the world's population. China and India each have over 1 billion citizens. Other heavily populated countries in Asia-Pacific include Indonesia, Pakistan, Bangladesh and Japan. In all, 11 countries in Asia-Pacific have larger populations than Canada.

In terms of economic progress, most economies in Asia-Pacific are still in their developing, or emerging, stages, with a few notable exceptions. However, because of the tremendous population in the region, many of these countries are already among the largest and most powerful economies in the world. While the United States (U.S.) remains the largest national economy worldwide, the size and rapid development of China has made that country the second largest in the world on a purchasing power parity (PPP) basis,[1] followed closely by Japan. India has also experienced considerable growth in recent years, making that country the world's fourth-largest economy in 2002.[2]

---

[1] The purchasing power parity (PPP) measure of GDP calculates not just the value of total income (or output) in an economy, but also accounts for differences in the cost of goods and services between countries. In other words, it measures the value of production by what can be purchased with that income.

[2] **Source:** World Bank, World Development Indicators database. Available at: http://www.worldbank.org/data/quickreference/quickref.html.

Not surprisingly therefore, Asia-Pacific is the largest economic region in the world. On a PPP basis, the total value of the region's gross domestic product (GDP) in 2002 was approximately US$15.8 trillion, equivalent to about one third of global output that year. By comparison, the value of North American output that year was US11.9 trillion while Europe produced about US$12.5 trillion.[3]

Although the total value of economic output in Asia-Pacific is high, there is a wide range in the level of social and economic development in the region. On one end of the spectrum lies countries and economic regions such as Japan, Australia, Hong Kong and New Zealand. These are all characterized by high levels of per-person economic output (per capita GDP), well-developed public infrastructure, a degree of political stability, predictable legal and regulatory environments and high literacy and life expectancy rates. At the other end of the spectrum are some of the world's poorest countries, On the United Nation's list of the 49 least developed countries (LDCs) are 12 countries located in Asia-Pacific — Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, Laos, Myanmar, Maldives, Cambodia, Kiribati and Tuvalu, Nepal, Samoa and Vanuatu. Two thirds of the world's poor live in Asia-Pacific.

A. Why Asia-Pacific?

Over the course of its hearings in Ottawa, as well as during its travels to the region, the Subcommittee heard overwhelmingly positive evidence about the economic potential in Asia-Pacific. Witnesses were unanimous in their belief that Asia-Pacific presented a tremendous economic opportunity for Canada and that more should be done to improve Canada's trade and investment relationship with the region.

1. The Size and Economic Dynamism of the Region

The simplest, and perhaps the most compelling reason for this conviction in the opportunities in Asia-Pacific is the size and economic dynamism of the region. As mentioned above, Asia-Pacific accounts for over half of the world's population and already contributes more to the global economy than either North America or Europe on a purchasing power parity basis.

Asia-Pacific's position as a global economic leader comes despite a number of economic setbacks that have beset the region in recent years. Although recent statistics suggest evidence of a long-awaited recovery, Japan, has been mired in a 10-year economic slump, affecting demand for products from other countries within the region. In 1997 and 1998, the Asian Crisis devastated financial

---

[3] **Source:** *Ibid.* It should be noted that the value of production in Asia-Pacific is somewhat understated because data is unavailable for a number of countries in the region, most notably Afghanistan and North Korea.

markets and plunged several countries into severe recession. The recovery from that recession was prematurely arrested by the bursting of the high-tech bubble in 2000, which was then followed by the September 11th terrorist attacks a year later. Most recently, the outbreak of SARS has provided yet another interruption to the recovery of the Asian economies. The tourism industry in China and Southeast Asia, already struggling from lower air travel in the post-September 11th environment, has been devastated. Although the peak of the SARS crisis has since passed, it remains to be seen what the long-run effects of the outbreak will be on economic growth in East Asia.[4]

Notwithstanding these setbacks which have dampened recent economic growth in the region, many countries in East Asia are emerging as significant world economic powers. The newly industrialized economies (NIEs) made remarkable advances in the 1980s and early 1990s and continue to experience strong growth today. Currently, China, India and parts of Southeast Asia are leading the way in economic growth in emerging Asia. According to the International Monetary Fund (IMF), from 1995 to 2002, the world economy is estimated to have grown by an average of 3.6% per year, after accounting for the effects of inflation. By contrast, the Asian NIEs together grew by an average of 4.8% over the same period, while growth in Asia's developing countries has been even more pronounced, averaging 6.6% each year.

As Brian Hunter (Senior Economist, Canadian International Development Agency) informed the Subcommittee, this economic growth has resulted in unprecedented poverty reduction in many parts of Asia-Pacific. As Asia-Pacific economies continue to develop, wealth is increasing, improving the spending capacity of the most populous region in the world. Robert Keyes (Vice-President, International Division, Canadian Chamber of Commerce) testified that the increasing wealth of that large population adds up to considerable opportunities for Canada. The outstanding question, he stressed, was how Canada would harness those opportunities.

2. Market-Based Reforms in Asia-Pacific

One of the factors contributing to these optimistic prospects for economic growth in Asia-Pacific is that a number of countries in the region are engaged in a series of market-based economic reforms aimed at increasing trade, attracting investment and stabilizing financial markets. Indeed, the rapid economic development in much of East Asia can be attributed in large part to the liberalization of markets and the increased emphasis on international trade as a means of growth.

---

[4] The most recent estimates suggest that the impact on many countries will be less severe than initially expected. Most SARS-afflicted countries are revising upward their economic growth forecasts for 2003 and 2004.

Nowhere is the significance of market-based reforms greater than in China. John Wiebe (President and Chief Executive Officer, Asia Pacific Foundation of Canada) characterized China's market reforms as "one of the most profound economic transformations of the modern era." The move towards internal competition in China is creating economic efficiencies and fuelling GDP growth within China. At the same time, China's emergence on the international economic stage, as evidenced by its recent accession to the WTO, has the capacity to redefine traditional trade flows and market priorities. Indeed, China's development and its impact on the world economy, is viewed in the rest of Asia as both a threat and an opportunity. The liberalization of trade in China creates unparalleled opportunities for exporters, but at the same time, many countries — particularly China's neighbours — are concerned that they will be unable to compete with the low labour costs and other economic advantages of a market-oriented China.

While witnesses in Canada were unanimous about the economic opportunities presented by Asia-Pacific as a whole, they were equally unanimous in their belief that the opportunities were greatest in China. The significance of China's market-based economic reforms and increased focus on international trade cannot be overstated. With its recent accession to the WTO, the world is facing the unprecedented emergence of a market of 1.3 billion people in an economy growing at between 8% and 10% per year. In light of the sheer magnitude of the opportunities presented by such an event, Wendy Dobson (Professor of International Business, Director, Institute for International Business, University of Toronto), stated that next to the United States, China should be Canada's most important strategic focus.

Although China's market-based reforms have captured the most international attention, other Asia-Pacific countries have also been actively pursuing reforms of their own. In particular, many countries in Southeast and East Asia are continuing the process of financial market reforms stemming from the Asian Crisis in 1997 and 1998. Japan is undergoing a similar set of reforms aimed not only at the financial sector, but also at jump-starting the Japanese economy. South Asia — India in particular — is also engaging in market reforms, but at a slower pace than in East Asia. Brian Hunter suggested that this more cautious approach to market liberalization has prevented South Asia from realizing the same level of economic development and poverty alleviation as has East Asia.

The specific economic reforms in East and Southeast Asia, China, India and Japan are discussed in more detail in Appendix I.

3. Economic Integration within Asia-Pacific

Economic reforms are leading many Asia-Pacific countries to become increasingly trade-oriented. Furthermore, a growing proportion of that trade is taking place within the region. In 1990, about 42.1% of all exports from Asia-Pacific countries were destined for other countries in the region. By 2001, that proportion had risen to 48.2%.

There are a number of factors behind the increase in intra-Asia-Pacific trade. John Wiebe suggested that it is in part due to the more frequent use of offshore production centres by Asian manufacturers within the region. The resulting growth in regional supply chains can have an inflating effect on trade statistics. Another factor behind the increase in intra-Asia trade is the emergence of China as a major trading nation. Mainland China, excluding Hong Kong, has become the second-largest exporter in all of Asia-Pacific, accounting for 17.8% of exports from the region in 2001, second only to Japan at 26.9%.[5]

The Subcommittee heard that, given this increase in intra-Asia economic activity, there is a growing awareness and acceptance in Asia-Pacific of the benefits of regional co-operation in areas such as trade, investment and financial affairs. Asia-Pacific is increasingly focusing on building economic relations within the region through the promotion of regional integration agreements. Economic integration agreements are nothing new in the region — organizations like ASEAN[6] have functioned for several decades — however, the extent of integration and negotiating activity has accelerated in the last several years. These regional integration agreements are described in greater detail in Appendix II.

One of the principal concerns of many witnesses was that the increase in economic interdependence and the rise of regional trade blocs, particularly in East Asia, could effectively shut Canada out of those markets. When trade barriers fall between two countries, this causes goods produced by third-party countries to become relatively more expensive. Some economists argue that while multilateral agreements are economically efficient and produce real gains, bilateral or regional trade agreements are in fact market-distorting from a global perspective because countries within a trade bloc receive preferential treatment compared to those outside the bloc, regardless of whether or not they are more efficient producers.

The Subcommittee was warned that as countries in Asia-Pacific become more interdependent, Canada could lose access to some of the most potentially lucrative markets in the world. Other witnesses disagreed, however, arguing that

---

[5] Data is from the World Trade Organization.

[6] ASEAN consists of the following countries: Thailand, Malaysia, Singapore, Indonesia, the Philippines, Vietnam, Laos, Myanmar, Brunei Darussalam and Cambodia.

Canada might in fact benefit from Asia-Pacific economic integration. Robert Bélanger (Canadian Senior Trade Commissioner to Thailand), pointed to two such potential benefits. The first is that economic integration results in the rationalization and specialization of production. The Trade Commissioner used the example of the automotive sector in southeast Asia which is rapidly consolidating in Thailand. He maintained that this process of rationalization would make it easier for Canada to target its efforts in the region. The second major benefit is that trade liberalization within Asia-Pacific will create economic growth, wealth and prosperity in the region. This, in turn, will increase demand for all types of goods, including those produced in Canada.

B. Sectoral Opportunities in the Region

1. Investment Opportunities

The rapid economic growth in many Asian countries is expected to create considerable opportunities for foreign companies, particularly on the investment side. Indeed, the Subcommittee was impressed by the magnitude of investment opportunities it saw over the course of its fact-finding missions in Asia-Pacific, particularly in the developing countries.

The Subcommittee learned that a number of low- and middle-income countries are courting foreign direct investment to help finance investments in transportation and municipal infrastructure, including road, rail and utilities construction, electricity generation, hospitals and airports. In addition, many Asian countries are seeking foreign expertise in environmental industries such as water purification and waste management.

Looking more closely at specific countries, there are concerns in India that local capacity in transportation infrastructure has become an impediment to economic growth. Considerable opportunities exist for international firms in infrastructure projects in that country. However, the process of awarding contracts is a lengthy one and represents a major challenge to prospective foreign investors — over and above the challenges of India's various legal and regulatory hurdles. The Subcommittee was told that other major areas of investment opportunity in India include: oil and gas; telecommunications; biotechnology and pharmaceuticals; and information technology, to name a few.

In Thailand, the Subcommittee heard that the Thai Board of Investment is actively seeking foreign investment in five key sectors: Agriculture/food, automotive, information and communication technologies (ICT), fashion (garments, jewellery, leather) and high-value services. Most countries that the Subcommittee visited, including China, Malaysia and South Korea, identified similar investment priorities.

The Subcommittee is convinced that Asia-Pacific holds significant investment potential for Canadian firms willing to take advantage of the opportunities in the region. At the same time, however, we also heard from a number of witnesses overseas that Asia-Pacific should not be overlooked as a potential source of foreign investment into Canada. While Japan and Hong Kong are the most significant investors in Canada, the rapid economic growth of the ASEAN countries, China and India, creates considerable potential for future investment in the Canadian economy.

2. Trade Opportunities

In addition to the opportunities for Canadian investment in Asia-Pacific, as well as the potential for attracting investment from the region into Canada, the Subcommittee has also learned of tremendous potential to increase trade with the region. The most promising include the automotive, wood products, information, telecommunications, aerospace, environmental, advanced materials, energy, life sciences, professional services, and plastics sectors.

For example, Robert Greenhill (President and CEO, Bombardier International) told of considerable opportunities in regional aircraft and rail cars as cities struggle with mass urbanization. Other witnesses spoke of roles Canada could play in environmental industries such as water treatment and waste disposal. The need for construction and related consulting and engineering services is also considerable in a number of developing countries, particularly in India.

As well, the growth of a prosperous middle class is creating new demand for consumer-based products and services. Given the large populations of many of these countries, the impact of this increased demand could be enormous. The Subcommittee heard that the emerging middle class in India, for example, numbers between 30 million and 50 million households. While this represents but a small fraction of India's total population, it is greater than the entire population of Canada.

Among the specific opportunities in consumer goods, several witnesses, including Peter Barnes (President and CEO, Canadian Wireless Telecommunications Association), told of tremendous growth in demand for wireless telecommunications products. Developing countries that lacked adequate infrastructure for land line telephones are skipping directly to cellular telephones, personal digital assistants (PDAs) and wireless internet.

Over the course of its travels, the Subcommittee learned of other market opportunities for Canadian consumer goods and services in Asia-Pacific. In some cases, these opportunities were remarkably consistent across the region. In general, potential exists in areas such as finance and insurance, fashion, education, food, wood housing and cultural/leisure activities.

In other cases, market opportunities are more specific. In South Korea, we learned that movement from a six-day to a five-day work week is expected to increase consumption of cultural and leisure products. Similarly, the growing worldwide popularity of the Indian entertainment industry presents opportunities for Canadian companies in that sector. Finally, the Subcommittee heard several times that the growing middle class in emerging Asia has tremendous potential for the Canadian tourism industry. Although Canada is a great distance away, it enjoys an excellent reputation as a tourist destination, in addition to the fact that many Asians have connections to the country through friends or family who emigrated to Canada.

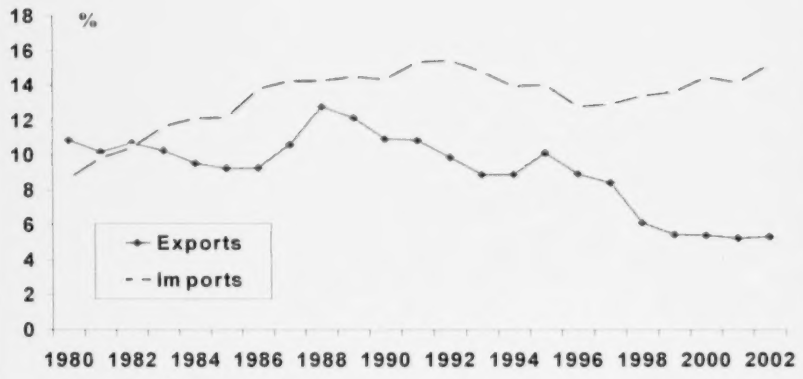
C. Canada's Presence in Asia-Pacific: Why is it Shrinking?

A number of witnesses expressed concern that Canada was losing significance as an economic presence in Asia-Pacific. Despite recent declines, Canadian exports to Asia-Pacific have, in aggregate, risen over the past ten years. However, they have not kept pace with the growth of imports into Asia-Pacific in general. The Subcommittee heard that as a result, Canada's market share of Asian imports is only 65% of its level of ten years ago. Details on Canada's trade and investment relationship with Asia-Pacific are discussed in Appendix III.

Despite the strong growth in imports from Asia-Pacific, the region has declined in significance as a trading partner for Canada. In the late 1980s, Asia-Pacific accounted for over 13% of Canada's total two-way trade worldwide. Since that time, the share of Canadian trade taking place with Asia-Pacific countries has fallen to below 10%.

In the case of Canadian exports to the region, the decline is even more acute. In 1988, just under 13% of Canada's total merchandise exports worldwide were destined for Asia-Pacific. However, as Canadian exports fell post-1997, so too did the significance of the Asia-Pacific market. By 2002, Asia-Pacific accounted for only 5% of Canada's total merchandise exports.

Chart 1 – Canadian Merchandise Trade with Asia-Pacific as a Share of Total International Trade, 1980-2002



Source: Statistics Canada, Library of Parliament

This loss of market share in Asia can be explained at least in part by the emergence of China as a trading partner in the region. As trade between China and the rest of Asia-Pacific grows, by definition the market share of other countries outside the region must fall, even if their total value of trade remains unaffected. However, as John Wiebe stated, this mathematical truism does not absolve Canada of its relatively poor record of trade and investment growth in Asia-Pacific in recent years. While few countries trading into Asia-Pacific have improved their market share, research at the Asia Pacific Foundation of Canada (APF Canada) showed that Canada has one of the poorest records in this area. The same research showed that if Canada had maintained its market share in Asia-Pacific, the result would have been an annual increase in exports of at least $6 billion over current levels.

The Subcommittee is concerned that Canada is in danger of losing even more market share in the region. While economic integration in Asia-Pacific continues, a number of countries outside the region have actively pursued free trade negotiations within Asia-Pacific, in order not to be shut out of potential economic opportunities. The United States has successfully negotiated a free trade agreement with Singapore, is negotiating with Australia and expected to commence negotiations with Thailand. Mexico is also pursuing trade agreements with Singapore, and Japan, while South Korea and Thailand have both expressed interest in opening discussions with Mexico. Chile is also active in pursuing trade liberalization agreements.

A key reason for Canada to act quickly and redouble its efforts to expand its economic presence in the region, particularly in China, is what some witnesses called "first-mover advantage." In the context of international trade, first-mover advantage refers to the fact that late entrants into specific markets are at a disadvantage because they must compete with established players who enjoy the advantages of experience and name recognition. Wendy Dobson advised the Subcommittee that given that Canada is a late entrant in many other Asian markets, it is all the more critical to act quickly to focus its efforts on the emerging Chinese market where Canada already benefits from a positive reputation thanks to the work of Dr. Norman Bethune.[7]

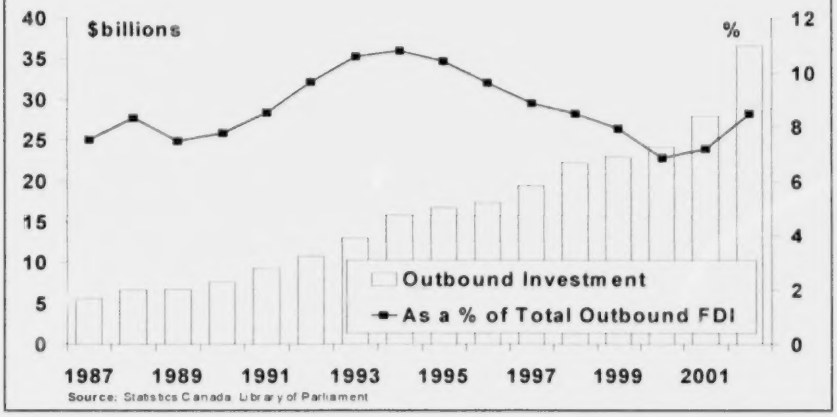
On the investment side, Canada's record in Asia-Pacific is somewhat better. Preliminary estimates indicate that Canada's foreign direct investment (FDI) in Asia-Pacific was worth a record $36.6 billion in 2002.[8] Although Canadian investment in Asia-Pacific has increased considerably — by an average of 13.9% annually since 1990 — Canadian investments in Latin America and Eastern Europe have grown even more rapidly. As a result, Asia-Pacific began to decline in importance as a destination for Canadian investors. From a high of 10.8% in 1994, Asia-Pacific's share of Canadian total FDI worldwide fell to a low of 6.8% in 2000. In the past two years, however, investment in the region has picked up and Asia-Pacific is once again growing in importance as a destination for Canadian FDI.

---

[7] Dr. Bethune was a thoracic surgeon who volunteered to provide medical treatment to Chinese peasants and troops fighting Japanese invaders in remote northern China in 1938 and 1939. In addition to operating on the wounded and ill, he established over twenty teaching and nursing hospitals in the region. Dr. Bethune died in 1939 from blood poisoning when he cut himself while operating on a wounded soldier. Mao Zedong wrote one of his most famous essays in memory of Dr. Bethune. It became required reading in China.

[8] Data on FDI between Canada and Asia-Pacific are somewhat overstated because they include investment in and from the Middle East. However, Canada's investment relationship with the Middle East is relatively modest and accounts for less than 5% of the total.

Chart 2 – Canadian Foreign Direct Investment in Asia-Pacific, 1987-2002



At the same time, investment by Asia-Pacific countries into Canada is also beginning to increase following an extended period of stagnation. Investment in Canada by Asia-Pacific countries had in fact been declining steadily since the Asian Crisis. However, this trend was broken in 2001 and a year later, inbound FDI from Asia-Pacific reached a record $17.2 billion. Even so, the significance of Asia-Pacific as a source of investment into Canada remains much lower than in the recent past. As John Klassen (Executive Director, Investment Partnerships Canada, Dept. of Industry) observed, FDI from Asia-Pacific accounts for only about 5% of total Canadian inbound investment, down considerably from a high of 8.2% in 1993.

D. Making Asia-Pacific a Priority

The Subcommittee is convinced that the Asia-Pacific market holds tremendous potential for Canadian investors and exporters. Indeed, given the size and rapid economic development of a number of Asian countries, it would be difficult to overstate the magnitude of the opportunities in the region.

However, the Subcommittee also believes that Canada has not taken full advantage of these opportunities in the past. It notes that trade and investment with Asia are increasing, but at a much slower rate than a number of other countries exporting to, and investing in, the region. As a result, Canada's market share and presence in the region is diminishing at a time when, given the emergence of China and its effect on surrounding countries, the economic opportunities may never be greater.

It is critical that Canada reverse this trend. Canada is dependent on trade to sustain its standard of living and trade is of primary importance in ensuring long run economic prosperity. Exports account for over 41% of national GDP and sustain a significant proportion of Canada's overall employment.

In addition to the direct economic opportunities presented by Asia-Pacific, several witnesses, including Patty Townsend (Executive Director, Canadian Agri-Food Trade Alliance), expressed their belief that, given the increase in trade protectionism in the United States, as well as the number of high-profile trade disputes between Canada and the U.S., Canada needs to reduce its dependence on the U.S. export market. While not all witnesses advocated trade diversification as a matter of explicit government policy, there was considerable agreement that Asia-Pacific should be Canada's number one priority outside of the United States.

The Subcommittee agrees with those witnesses who stated that Canada's NAFTA partners should continue to be its number one policy priority from a trade and investment standpoint. However, we are also convinced that no other region in the world today is as dynamic or holds as much economic promise as Asia-Pacific. Trade *growth* is critical to the Canadian economy and standard of living. The Subcommittee believes that nowhere in the world is the potential for trade growth greater than in Asia-Pacific. We therefore recommend:

Recommendation 1:

That in light of the tremendous economic opportunities in Asia-Pacific, as well as the importance of trade growth to maintaining Canada's standard of living, the federal government make the expansion of economic ties with Asia-Pacific its number one policy priority for increased trade and investment with countries outside of the NAFTA area.

At the same time, however, it is important to recall that Asia-Pacific is a vast area, comprised of dozens of countries and economic regions at radically different stages of economic, social and political development. As such, it follows that some markets in the region would be easier to penetrate, offer lower risks and yield greater returns than others.

This suggests that, to some extent, the most effective way to accomplish the objective of expanding trade and investment with Asia-Pacific as a whole is for the Canadian government to place particular emphasis on certain markets within the region and thus concentrate its resources on improving economic ties where the strategic benefits to Canada would be greatest. This would allow for more targeted, and therefore more effective, strategies aimed at enhancing trade and would also be a more efficient use of federal government resources.

However, this is not to suggest that trade and investment opportunities do not exist all across the Asia-Pacific region. Indeed, Canadian companies have enjoyed success in trade and investment throughout Asia-Pacific, including in some of the least-developed countries in the region. The Subcommittee heard from one Canadian organization in Singapore cautioning that businesses make the ultimate decision on where their market opportunities are greatest and that in focusing on key markets in Asia-Pacific, the federal government should be careful not to explicitly or implicitly discourage Canadian companies from pursuing trade and investment opportunities elsewhere in the region.

The Subcommittee agrees that the role of the federal government is not to unduly influence business decisions. The strategy of emphasizing key markets in Asia-Pacific is intended, rather, as a directive of where an increase of government resources and effort would most effectively be made — without presupposing that opportunities do not exist elsewhere, or that resources be redistributed within the region. In other words, the strategies for improving trade and investment outlined in Chapter III below should extend across Asia-Pacific and not solely to Canada's key markets in the region.

The federal government has identified eleven countries worldwide as priority areas for increasing trade and investment ties. Of those eleven countries, three are in Asia-Pacific — China, Japan and India.[9] As the second-through fourth-largest economies in the world on a purchasing power parity basis, these three countries are hardly controversial choices. At the same time, however, the Subcommittee is concerned that, given the tremendous economic opportunities elsewhere in the region, Canada should ensure that other significant markets are not overlooked.

In particular, we believe that more effort should be placed on increasing trade and investment with South Korea and members of the ASEAN community — especially the more advanced economies such as Singapore, Thailand and Malaysia. Indeed, as our third-largest trading partner in the region, Asia-Pacific's fourth-largest economy, and the leading source of foreign students into Canada, we believe that South Korea offers considerable potential that should not go unexplored. For these reasons, we were surprised that South Korea was not initially included on our travel itinerary. As for the leading members of the ASEAN community, their rapid growth, combined with the process of economic integration through regional free trade agreements, creates not only direct trade and investment opportunities, but also makes some ASEAN countries attractive as regional bases from which to expand further into the Asia-Pacific market.

---

[9] The others are the remaining five members of the G-7 (the U.S., U.K., France, Germany and Italy), Mexico, Russia and Brazil.

Based on the advice of witnesses and its own observations, the Subcommittee recommends:

Recommendation 2:

That, although it has already identified China, Japan and India as its priority markets in Asia-Pacific, the Canadian government ensure that opportunities to improve economic ties with other countries in the region are not missed. These opportunities are particularly evident in South Korea and the leading members of the ASEAN community — Thailand, Singapore and Malaysia — among others.

For the most part, when witnesses spoke of the need to improve trade and investment ties with Asia-Pacific, the focus was on outbound flows — increasing Canadian exports to the region and encouraging Canadian investment abroad. The benefit to Canada of attracting inbound flows from Asia-Pacific was not frequently mentioned.

However, the Subcommittee did hear from some witnesses that Canada tends to overlook emerging economies in Asia-Pacific as potential sources of foreign direct investment. Indeed, as discussed in Appendix III, only a few Asia-Pacific countries are significant investors in Canada — Japan, Hong Kong and Australia. Furthermore, as John Klassen informed the Subcommittee, the Canadian government, in its ongoing efforts to attract foreign investment, is focusing on eight priority markets worldwide, of which only Japan is located in Asia-Pacific.[10] However, we were told that emerging Asia was an excellent, rapidly-growing, and largely untapped source of foreign investment.

Canada's selling points as a destination for FDI from Asia-Pacific differ considerably from the benefits to Canadian companies of investing in that region. Canadian investment in Asia-Pacific is often the result of service industries such as finance and insurance establishing operations abroad — most service industries require a physical presence in the region in order to sell their products. As well, manufacturing companies invest in many Asia-Pacific countries to take advantage of the low-cost labour environment. For example, the Subcommittee heard that most of China's exports to the world are in fact produced by multinational corporations which have invested in low-cost production facilities in that country and then re-export products back to markets such as the U.S., Canada and Europe. We were told that this pattern of investment and trade accounts for China's large trade surplus with countries such as the U.S. and Canada.

---

[10] The other priority markets identified by Mr. Klassen were the United States, the United Kingdom, France, Germany, Italy, the Netherlands and Sweden.

However, most labour-intensive manufacturing takes place in low-value-added industries. While some Canadian manufacturing industries will have difficulty competing with low-cost production in countries like China, Canada still has an important advantage in knowledge-intensive, high-value-added industries. Indeed, the Subcommittee heard in China that despite the abundance of workers in that country, wages and salaries for skilled labour were higher than in Canada because of the shortage of high-quality workers. In other words, Canada retains a competitive advantage in high-tech production.

In order to attract more FDI from Asia-Pacific, the Subcommittee believes that Canada can also take advantage of its NAFTA ties to promote itself as a gateway to the U.S. market. Some witnesses in Asia-Pacific were skeptical of this approach, stating that if they were interested in accessing the U.S. market, it would be more effective to go directly to the U.S. Others disagreed, pointing to Canada's multicultural makeup and reputation as a safe, tolerant society as factors that would make Canada a preferable investment destination.

There are several ways in which increasing investment flows from Asia-Pacific benefit Canada. Foreign investment creates jobs, and can bring new productivity-enhancing technologies and techniques to the country. In addition, since Canada is a relatively small consumer market, most foreign-owned production is intended for export — either to larger markets like the U.S., or back to the country from which the investment originated. In either case, higher exports would improve Canada's trade balances with other nations.

As countries such as China and India continue to develop, local companies are expanding, gaining knowledge and expertise in areas such as computer software and applications, biotechnology and other high-tech industries. These companies are beginning to look abroad for strategic partnerships and new markets for their products. Given the availability of a skilled, productive workforce, Canada would be a natural fit for foreign investors. The Subcommittee firmly believes that more should be done to promote Canada as a destination for FDI from all across the Asia-Pacific region. We recommend:

Recommendation 3:

That when working to enhance trade and investment ties with Asia-Pacific, the federal government not only focus on encouraging Canadian exports and outbound investment, but also look for ways to attract more foreign direct investment into Canada from the region. In particular, more should be done to encourage investment from emerging economies.

Establishing a successful economic relationship with any Asian country requires patience and a long-term view. However, the Subcommittee heard from numerous witnesses that Canada's past efforts to promote trade and investment have been often been erratic. Several witnesses, both in Canada and in Asia-Pacific, offered examples of beneficial government programs that have been discontinued because of a lack of financing or initiatives that are too inconsistent to yield long-term gains. As Wendy Dobson stated:

> In the late 1980s, I saw a shift in focus to Asia in the Pacific 2000 Program. But then rivalries within the government for resources meant that program was closed down and resources diverted elsewhere, until we were the hosts of APEC, and then there was another injection of resources. This won't do. Either we get serious or we don't proceed at all.

Inconsistent financial commitment has costly implications for Canada. Not only does ad hoc, unreliable financing undermine the effectiveness of trade and investment policy, but it damages Canada's reputation in the region as well. One witness in Kuala Lumpur stated that this sort of erratic behaviour had acquired Canada a reputation for being "fickle".

While traveling in the region, the Subcommittee heard repeatedly that Canada needs to demonstrate *sustained* interest in promoting trade and investment and that a more coordinated approach, with stable and predictable financial support, is needed to realize long-term gains. We were frequently reminded that establishing business relationships in the region is a long and time-consuming process. In Japan, we were told that once these had been established, however, customers tended to be very loyal and were not easily lost.

The Subcommittee believes that Canada's resources to promote trade and investment are most effectively used when tightly focused in a few key markets and not widely dispersed. In light of the testimony received, we also agree with those witnesses who claimed that if the federal government is to follow the advice of the Subcommittee and make the expansion of economic ties with Asia-Pacific a policy priority, then it must be prepared to make the necessary concerted and sustained commitment to that policy.

Recommendation 4:

Because a sustained effort is needed in order to yield meaningful results, the federal government should not give Asia-Pacific intermittent attention as in the past, but commit itself to a long-term strategy for expanding trade and investment with the region.

CHAPTER III — TOWARDS A NEW ASIA-PACIFIC POLICY FOR CANADA

A. Liberalizing Trade and Investment

A logical cornerstone of Canada's policy of expanding trade and investment with Asia-Pacific should be to remove all possible barriers that stand in the way of that expansion. The Subcommittee has long been an advocate of achieving closer economic ties through the liberalization of trade and investment. Indeed, our previous studies on Canada's economic relationships with Europe and the Americas underscored our support of the federal government's three-pronged strategy of removing all possible trade and investment barriers at the bilateral, regional and multilateral levels. Our views on Asia-Pacific are no different. We look to the ultimate long-term goal of free and open trade and investment with the entire Asia-Pacific region.

1. Major Barriers to Trade and Investment in Asia-Pacific

Barriers to trade and investment can take many forms, the most obvious of which are tariff barriers where countries apply duties on imported goods according to a predetermined tariff schedule. Other related trade barriers include import quotas, production and export subsidies, and inappropriate use of sanitary and phytosanitary measures, to name a few.

In its travels, the Subcommittee also learned of several other, less direct, obstacles that prevent Canada-Asia-Pacific economic ties from reaching their full potential. For example, the legal and regulatory environments in many Asia-Pacific countries are complex and unstable. Witnesses spoke of regulatory uncertainty, relatively undeveloped legal systems and a consequent lack of legal recourse in the event that regulations governing their activities change without notice. As well, a number of Asia-Pacific countries have foreign ownership or participation restrictions. In some cases, these restrictions were limited to specific industries, while in others they were more comprehensive.

The Subcommittee also heard that protection of intellectual property is a major concern for foreign companies looking to establish operations in Asia. With the exception of the most developed Asian countries, weak or uncertain intellectual property protection and patent laws can deter companies from investing in Asia, or establishing primary research and development operations in those countries. More generally, language and cultural barriers, travel distance, technological compatibility and shipping costs also constitute indirect barriers to trade.

2. Bilateral Agreements to Promote Trade and Investment

In most cases, the barriers to trade and investment described above can be effectively addressed through formal economic treaties such as free trade and investment protection agreements. These agreements provide the parameters for rules-based trade and investment, eliminate or reduce the effects of tariff and tariff-related trade barriers and offer the stability and predictability Canadian businesses need to invest in the region.

(a) Double Taxation and Foreign Investment Protection Agreements

As the Subcommittee noted in its report *Strengthening Canada's Ties with the Americas*, the most basic step towards improving economic linkages is to create an enabling environment for foreign investment. Foreign direct investment is widely believed to be a precursor to increased trade flows. At a preliminary level, creating the necessary conditions for foreign investment to flourish is accomplished through treaties such as double taxation agreements that harmonize tax policies in signatory countries to prevent businesses and individuals located in one country but operating in the other from being taxed (on the same income) in both. The Subcommittee is pleased to note that Canada has a solid network of double taxation agreements in Asia-Pacific, covering 15 countries and including the major markets in the region.

However, on a related issue, the Subcommittee heard testimony by Robert Keyes on behalf of the Canadian Chamber of Commerce in Japan specifically requesting that Canada negotiate a social security agreement with Japan. The Subcommittee also heard the same request directly from Canadian businesses operating in that country. Currently, expatriates from one country living in the other must contribute to social security plans in both, even though they can only receive benefits from one. This type of double taxation can represent a considerable business expense and adds to the cost for Canadian companies of doing business in Japan and for Japanese companies operating in Canada. The Subcommittee believes that this problem can easily be remedied. We recommend:

Recommendation 5:

That the Government of Canada negotiate with Japan, and any other country where one is needed, a Social Security Agreement that eliminates the need for companies to contribute to social security programs in both countries when benefits can only be collected in one.

A second step towards promoting foreign investment, and overcoming barriers to investment, would be to increase the number of countries with which Canada has signed Foreign Investment Protection Agreements (FIPAs). FIPAs are bilateral agreements that provide a predictable investment framework to foreign investors. They are valuable in providing assurance against the regulatory and legal uncertainty that foreign investors face in many countries.

In general, the need for FIPAs exists only in developing countries where unstable or underdeveloped domestic regulatory and legal environments discourage foreign investors. As such, there is no need for Canada to pursue such agreements with countries like Japan and Australia. However, the Subcommittee notes that Canada has to date signed FIPAs with only two countries in Asia-Pacific — Thailand and the Philippines.

Somewhat surprisingly, the view of FIPAs from the business community was mixed. A handful of businesses operating in Asia-Pacific stated that the presence or absence of FIPAs was often inconsequential to the decision to invest in the region. However, Robert Keyes argued the opposite point, stating that FIPAs were critical from a business perspective. He emphasized that these agreements have certainty, guarantee application of the law and ensure due process if investments are threatened.

(b) Free Trade Agreements

FIPAs and double taxation agreements help set the necessary foundation for expanding economic ties, as well as help overcome legal and regulatory impediments to investment. However, the Subcommittee believes that the most effective way to eliminate barriers to trade and investment is through the pursuit of free trade agreements (FTAs) with countries — or groups of countries — in the region. FTAs not only lower direct barriers to trade such as tariffs and import quotas, but can also address concerns over indirect barriers such as intellectual property protection, sanitary and phytosanitary measures and national treatment.

(i) The Canada-Singapore FTA

Canada currently does not have any free trade agreements in place with Asia-Pacific countries, although it is in the final stages of negotiating such an agreement with Singapore. It is hoped that a Canada-Singapore FTA will be completed by the end of 2003.

The process of negotiating an FTA with Singapore has taken somewhat longer than initially expected; the two countries first signalled their intentions to negotiate an FTA in June 2000. Since that time, the United States also initiated negotiations with Singapore and has already concluded an agreement. While in

Singapore, the Subcommittee heard that the reason for the current delay is that, because the Canadian and U.S. markets are so closely integrated, it is imperative that the Canada-Singapore FTA resemble as closely as possible the Singapore-U.S. FTA. Singapore had initially been reluctant to give Canada the same concessions it gave the U.S., but we were informed that considerable progress had been made in recent months.

As a small city-state of only 4 million inhabitants, it is easy to question why Singapore would be Canada's first choice for a free trade agreement in the Asia-Pacific region. However, there are several key reasons why a deal with Singapore would be of strategic importance. First, it is comparatively easy to negotiate with Singapore because, as a city-state, there is no appreciable agriculture industry in that country. Agriculture is a contentious issue in nearly all Asian countries, the absence of which makes negotiations with Singapore relatively uncomplicated.

More importantly, however, Singapore has built an impressive network of bilateral and regional free trade agreements — most notably as part of the ASEAN community. Compared to most other Asian countries, Singapore also has very liberal laws regarding foreign ownership. Any Canadian company operating in Singapore is automatically entitled to national treatment.[11] In other words, Canadian businesses in Singapore can take advantage of that country's growing network of free trade agreements to gain freer market access to all of Singapore's current and future FTA partners.[12] This network makes Singapore a valuable strategic entry point for Canadian businesses looking to gain access to Asia-Pacific markets.

(ii) The Potential for Free Trade Agreements Elsewhere in Asia-Pacific

Given its long-standing support of Canada's trade liberalization efforts, the Subcommittee is encouraged by the opportunities presented by a Canada-Singapore FTA and looks for that agreement to be the first of many in the region. At the same time however, during our two fact-finding missions to Asia, we observed that the responses to our queries about the prospects of free trade with Canada were decidedly mixed.

The Subcommittee found that some countries were not immediately receptive to the idea of free trade with Canada. This reticence was not due to a reluctance to negotiate with Canada, but rather a matter of sufficient resources and priority. As discussed in Chapter II of this report, the rapid pace of economic integration in the region has led to a flurry of intra-regional free trade initiatives.

---

[11] Canadian businesses are also assured national treatment in Hong Kong.

[12] In Asia-Pacific, Singapore has concluded or is actively negotiating with the nine other members of the ASEAN community, Australia, New Zealand, India, Japan, Sri Lanka and China.

The Subcommittee was told in Malaysia and in China that intra-regional agreements were the top priority and that trade liberalization opportunities outside the region — such as with Canada — were of secondary importance.

Many other countries, however, including Thailand, Japan, India and South Korea, were receptive in principle to the idea of trade liberalization with Canada. Even in those cases, however, it was clear that the issue of agriculture protection was a significant obstacle preventing any meaningful progress towards free trade. The issue of agriculture protection and trade liberalization are discussed in more detail below.

Despite this somewhat pessimistic appraisal of Canada's immediate free trade prospects in Asia-Pacific, the Subcommittee remains convinced that Canada should continue to aggressively pursue trade liberalization efforts in the region. Indeed, with progress in achieving a new multilateral agreement at the WTO stalled, the need to pursue bilateral and regional agreements is growing in importance.

The Subcommittee notes that Canada is a leader in pushing for rules-based trade worldwide. This position suggests that Canada's ultimate objective would be to operate in an environment where investment flows freely and all barriers to trade are removed. In that context, we believe it follows still further that in the interests of lowering barriers to trade, Canada should be willing to pursue bilateral or regional free trade agreements with any willing partner or party that shares its free trade vision and respect for human rights. With that in mind, the Subcommittee recommends:

Recommendation 6:

That the federal government seek out and negotiate free trade agreements on an ongoing basis with any countries with which Canada shares a free trade vision and respect for human rights. Steps should be taken to ensure that the government has a sufficient number of well-trained negotiators to carry out this mandate.

This is not to say, however, that we believe trade negotiations should take place without the knowledge or consent of Canada's elected representatives. Indeed, as trade plays such a significant role in the lives of Canadians, we believe the involvement of parliamentarians to be of critical importance. Members of Parliament may not have expertise in negotiating trade agreements, but, given consultation with their constituents and advocacy groups, they are in an excellent position to provide guidelines for negotiation that ensure that the views and concerns of Canadians are represented at the bargaining table. Parliamentarians are also in a good position to evaluate the outcome of trade negotiations, to

determine if Canada should ratify tentative agreements, and, once agreements have been implemented, to assess the impact they have had on Canadians and the Canadian economy.

In many other jurisdictions, elected officials already play a similar role. For example, when the EU negotiates free trade agreements with third parties, the process is undertaken by the European Commission which acts upon instructions from the Council of the EU — the legislative body of EU Member Countries in matters of foreign affairs. The Council is the decision-maker, issuing directives for negotiation to guide the Commission. The Council also makes the final decision on whether or not to adopt any accord reached by the Commission.

The Subcommittee believes that Canada could also encourage greater participation by its parliamentarians in the trade negotiation process. Specifically, parliamentarians should be actively involved in setting the broad parameters of Canada's negotiating position — such as limitations, exceptions and minimum requirements — but leave the details to the professional negotiators. As talks progress, negotiators would report to Parliament, or to the Subcommittee, on a regular basis for consultation and feedback. Finally, any tentative agreement reached by negotiators would require consultation with Parliament before being signed. In our opinion, the expected imminent completion of the Canada-Singapore free trade agreement offers an opportunity to set such a process into motion. We recommend:

Recommendation 7:

That Canada adopt a trade negotiating strategy in which parliamentarians play a more active role. Parliamentarians should be consulted when the basic framework of the Canadian position in future trade negotiations is determined. Officials in charge of negotiations would be bound to stay within this broad framework and through the process of negotiations would provide regular updates on progress and challenges to interested and/or concerned parliamentarians or Parliamentary Committees. Finally, and beginning with the Canada-Singapore free trade negotiations, parliamentarians should be consulted before any tentative agreement is signed.

(iii) Least-Developed Countries in Asia-Pacific

Although this report recommends that the Canadian government take a more strategic approach to increasing trade and investment with Asia-Pacific by focusing on key markets in the region, the Subcommittee believes that the 12 LDCs in the region require special consideration.

We are pleased to note that as of January 1st 2003, the Canadian government unilaterally eliminated all tariff and quota limitations on products entering Canada from 48 LDCs worldwide. The only exceptions to this concession were in supply-managed agricultural products: dairy, poultry and eggs. Least Developed Countries also gained preferential treatment in the key industries of apparel, textiles and agriculture.

However, given the recent failure of the latest WTO ministerial conference in Cancun, the Subcommittee is of the opinion that additional steps need to be taken to promote economic development in LDCs, both in Asia-Pacific and worldwide. Specifically, we have heard considerable testimony describing how political instability and legal and regulatory uncertainty repel foreign investment and thus trade and economic development. One of the ongoing challenges facing developing countries, and LDCs in particular, is that the costs of domestic policy and legal reforms are considerable and many such countries do not have the resources needed to undertake these reforms. With that in mind, the Subcommittee recommends:

Recommendation 8:

That, given the importance of trade and investment in stimulating economic growth, and the need for a stable legal and regulatory environment to attract investment, the Government of Canada provide increased support to least developed countries for trade-related technical, policy and legal reforms.

3. The Issue of Agriculture Protection

As mentioned above, the issue of agriculture protection is a major obstacle in the way of Canada pursuing free trade agreements with Asia-Pacific countries. The liberalization of agriculture markets is a politically sensitive topic across most of the region, from developing countries to advanced economies such as Japan. Tariff protection on agricultural products in the region is often high, particularly on value-added goods. In addition, many countries offer domestic production support to their farmers and have safeguards such as quotas in place to protect against a surge in foreign imports.

Agriculture is considered an industry of primary importance in Asia-Pacific, not only from the standpoint of food security, but cultural preservation as well. In Japan, for example, the Subcommittee heard that a worldwide crop shortage in the early-mid 1970s led the U.S. to withhold exports of soybeans to Japan. Some witnesses erroneously believed that Canada had also withheld food exports at that time. This incident was viewed in Japan as a reminder of the importance of maintaining some control over domestic food supply. In addition, the Subcommittee learned that the cultivation of rice is heavily supported in Japan because it is valued as a traditional Japanese industry. Furthermore, we heard that Japan's production system is characterized by high costs and not internationally competitive. The Subcommittee was told by Japanese business leaders that the prevailing fear in that country is that if any concessions on agriculture open the door even a crack to the Japanese market, it could be forced wide open and Japanese farmers would be unable to compete with the producers of cheaper imports.

The Subcommittee is frustrated by the continued subsidization of agricultural production, not only in Asia-Pacific, but around the world as well. In a previous report, *Building an Effective New Round of WTO Negotiations: Key Issues for Canada*, the Subcommittee examined the issue of global agricultural subsidies, noting that such protection — specifically in the form of production incentives, explicit price supports (where governments directly pay farmers above-market prices for their products) and export subsidies — creates market distortions that in turn lead other countries to adopt similar measures to protect their farmers. The end result is global overproduction and artificially low world prices. Few countries are willing to lower these agricultural support mechanisms unilaterally, because their farmers would then be competing unprotected (in a low-price environment) against subsidised production elsewhere in the world. The Subcommittee continues to examine different agricultural systems that do not provide subsidies or distort trade, such as supply management.

4. Overcoming Agriculture Protection: Alternative Trade Liberalization Agreements

The result of continued agricultural protectionism, from the standpoint of improving Canada's economic ties with its key Asia-Pacific markets, is that free trade agreements are very difficult to negotiate. In order for a bilateral free trade agreement to be permissible under WTO regulations, meaningful tariff reduction must occur on 90% of all tariff lines. This cannot be done without broaching the issue of agriculture. Indeed, as mentioned above, one of the major reasons Canada is negotiating a free trade agreement with Singapore is that this issue is of minimal significance.

The issue of agriculture protection was especially contentious in Japan. Although Canada has made recent attempts to explore a bilateral trade agreement with Japan, the Subcommittee observed that Japanese political and business leaders did not appear willing to revisit an FTA with Canada because of the agriculture issue. The Subcommittee heard testimony from Japanese business leaders that Japan is vulnerable in areas where Canada is a powerful exporter, such as value-added agricultural products and resource-based manufactured goods, and that Japan's tariffs are already low in areas where Japan is strong, such as high-tech goods. Therefore, the only potential gains from free trade for Canada would be in areas that Japan appears unwilling to negotiate. Doubtless, this unwillingness has only been exacerbated by the single case of bovine spongiform encephalopathy (BSE) found in a cow in Alberta and the subsequent closure of the Japanese market to Canadian beef, as well as by the ongoing closure of the Canadian market to Japanese beef resulting from the appearance of BSE in Japan several years ago.

As such, it would appear that there is little hope for Canada to negotiate a free trade agreement with Japan. However, the Subcommittee believes that if Canada is to pursue a long-run strategy to develop its key markets in Asia-Pacific, it must send a strong signal that, even in the face of this challenge, Canada is committed to improving its trade relations with the region.

Since most countries cannot negotiate a formal FTA without raising the issue of agriculture, it was suggested to the Subcommittee in Japan that Canada demonstrate its commitment to trade liberalization by proposing to negotiate a bilateral FTA in services only, and leave goods trade to multilateral negotiations at the WTO. We heard a similar message in a number of other countries as well, and agree wholeheartedly with this suggestion.

The Subcommittee maintains that a comprehensive free trade agreement is the preferred option in liberalizing trade and investment with Canada's key Asia-Pacific markets. However, if countries are unwilling to negotiate formal FTAs because of concerns that they would have to reduce domestic agriculture supports as a result, then we believe Canada should actively consider alternative "closer economic partnership" agreements.

The nature of economic partnership agreements is intentionally vague. They are not officially considered FTAs because they do not liberalize trade across at least 90% of tariff lines. Instead, countries agree to negotiate tariff concessions in a more limited group of products. As such, these agreements can vary considerably in size and scope from one to the next. Closer economic partnership agreements are becoming increasingly popular within Asia-Pacific because they achieve trade liberalization objectives, but do not necessarily bring contentious issues such as agriculture to the table.

Recommendation 9:

That in cases where issues such as agriculture protection prevents a comprehensive free trade agreement from being negotiated, Canada should instead pursue alternative economic co-operation agreements that promote trade or pursue sectoral agreements within the WTO. Free trade in services is an example of such an agreement.

B. Creating an Enabling Environment

The Subcommittee believes that as part of an Asia-Pacific Policy for increasing trade and investment, the federal government can take several steps to help create an enabling environment to improving economic linkages with the region. Specifically, the Subcommittee heard numerous suggestions on how Canada can improve the level of personal interaction and exchanges with Asia-Pacific countries. These personal ties have the potential to lead to greater economic ties as well.

1. Increasing the Frequency of Official Visits

While abroad, the Subcommittee frequently heard that there has been a dramatic decrease in the number of visits by Canadian government officials and Ministers to many Asia-Pacific countries in recent years. It was disquieting to learn that this drop in official visits has not escaped the notice of Canadian businesses, trade commissioners or, most importantly, local national governments.

The Subcommittee heard testimony about the merits of closer political ties all across the region. In South Korea, Canadian business leaders were convinced that political relations and official visits were key in opening the doors to the Korean market. This view was echoed across the region.

We are convinced that increasing the number of official visits is of critical importance to improving economic linkages with Asia-Pacific. Governments and businesses in the region value direct contact and the cultivation of personal relationships. Not only would these relationships be enhanced by more frequent official exchanges, but increased interaction would send a clear signal that Canada is serious about establishing a long-term, mutually beneficial economic relationship. Furthermore, official visits typically result in media attention, helping to raise Canada's profile in the region.

The Subcommittee is pleased to acknowledge that the number of ministerial visits to the region has increased this year. Our last fact-finding trip in September directly preceded or coincided with visits from several federal ministers. In the lead-up to the October APEC summit in Bangkok, several high-profile Ministers, including the Prime Minister, paid official visits to countries in the region. We hope that this increase in official visits is not exclusively due to the APEC conference, but instead represents a renewed commitment to revitalizing official ties with the region.

Although the flurry of official visits to Asia-Pacific is welcome, the Subcommittee believes that Canada needs to improve the consistency of these visits. While the absence of official visitors from Canada suggests a certain apathy to maintaining close relations, too many delegations in rapid succession reduces the significance of each. For example, this fall, four Canadian ministers and the Prime Minister visited India in the span of three weeks. To maximize their effectiveness, high-level visits need to be sustained, strategic and carefully coordinated to ensure that Canada is consistently visible in the region.

Recommendation 10:

That to demonstrate its commitment to improving economic ties, as well as to cultivate a closer working relationship with Asia-Pacific, the federal government significantly increase the number of visits to key markets in the region by ministers, parliamentarians and senior government officials. Furthermore, these official visits should be more consistent, strategic and focused on achieving specific policy objectives.

2. The Image of Canadians and Canadian Society in Asia-Pacific

In general, the Subcommittee observed that most Asians have a two-faceted view of Canada. From an economic standpoint, Canada faces an ongoing challenge in differentiating itself from the United States. Most businesses that the Subcommittee met during its travels tended either to view North America as a homogenous market or to focus exclusively on the United States. In terms of Canadian products, many business leaders were not aware of Canadian knowledge and expertise in a number of high-tech sectors. Clearly, more work needs to be done to promote Canada as a destination for investment as well as to market in Asia-Pacific Canadian production capabilities. This topic is discussed in greater detail in "Strategies for Helping Business."

Although Canada's image as an economic agent is wanting in Asia-Pacific, its image from a social standpoint is strong. Canada is widely perceived in the region as a safe, clean society with vast natural beauty and a high quality of life. Furthermore, Canadian society is perceived as tolerant of other cultures and religions. The Subcommittee heard from several witnesses in Asia that since September 11th, 2001, the popular perception of the United States is that of a decreasingly tolerant society. By contrast, the perception of Canada as an accepting and accommodating culture has remained unchanged.

With a large immigrant population from Asia, personal connections between Canadians of Asian descent and their friends and relatives overseas are strong. While in the region, the Subcommittee encountered countless individuals who had friends or family living in Canada, or who had studied at Canadian universities. These connections to the region are an invaluable asset, not only from a cultural standpoint, but from an economic one as well. Canada can draw on the strength of its multicultural labour force to help bridge the language and cultural barriers between North American society and that of Asia-Pacific.

It also became clear to the Subcommittee that specific Canadians and events in Canada's history have had a considerable influence on how Canada is perceived in specific Asia-Pacific countries. Nowhere is this more true than in China. The humanitarian work of Dr. Norman Bethune, combined with the fact that Canada was the first western country to agree to sell much-needed wheat to Communist China in the 1960s, have together engendered considerable goodwill in China towards Canada.

In general, Canada enjoys an excellent reputation in Asia-Pacific. Our tolerant, multicultural society, the increasingly "Asian" composition of immigration to Canada and Canadians' past assistance to countries like China are all helpful in building upon our current economic relationship with the Asia-Pacific region. Canada should make effective use of these assets to further advance economic and social co-operation with the region.

3. Education Services

Over the course of the Subcommittee's travels, by far the most frequent topic of discussion was the opportunities available to Canada in the education services sector. In every country we visited, witnesses spoke unprompted about the potential for Canadian post-secondary institutions to benefit from the large numbers of Asian students seeking western educations.

We repeatedly heard that allowing greater numbers of foreign students from Asia-Pacific to study in Canada would be a good way to promote future trade and investment. Witnesses generally agreed that when those foreign students return to

their home country, they take with them knowledge of Canadian institutions, industries, products and expertise, as well as of our culture and the values of Canadian society. Indeed, the Subcommittee met or heard of many high-level government and business leaders — particularly in Singapore and Hong Kong — who were educated in Canada and spoke very highly of their experience.

In some countries, we heard frustration expressed at the small number of students admitted to universities in Canada, while in others, Canada is a major destination for foreign students. Currently, Canada hosts large numbers of foreign students from China and South Korea, but relatively few from India and Southeast Asia. However, most witnesses thought that Canada could do significantly more to attract foreign students from all across the region.

The United States and the United Kingdom (UK) are the long-established destinations for Asian students wishing to pursue a western-style education, while Australia has been very aggressive in promoting itself as a destination for foreign students. The number of such students in Australia has more than tripled since 1990. Australia now has the second-highest proportion of foreign students of any country in the world, behind Switzerland only. By contrast, Canada has not seen any significant growth in the number of foreign students in recent years.

Witnesses were divided as to whether or not Canada should vigorously pursue attracting more foreign students or, alternatively, set up overseas branches of Canadian institutions. Most saw the provision of education services as an industry with tremendous growth potential for Canada. A minority disagreed, however, stating that Australia had already cornered the market for a western-style education in Asia. Many also believed that Australia has a significant advantage in terms of relative proximity to Asia, despite the fact that for countries like Japan and South Korea, Western Canada is no further away. Still other witnesses reminded the Subcommittee of the fact that, as a matter of provincial jurisdiction, it is difficult for the federal government to make policies in matters of post-secondary education.

The Subcommittee is of the opinion that the opportunities for the Canadian education services sector in Asia are significant and should not be overlooked. Not only do post-secondary institutions benefit from the increase in revenues and international profile that foreign students offer, but providing foreign students with a Canadian education forges an indelible link between those students and Canada. These links can help pave the way for future economic and political co-operation.

Recommendation 11:

That the federal government invite willing provinces to jointly develop a national strategy on international education to more aggressively promote Canada as a study destination for international students.

At the same time, however, Canada should be more active in monitoring which Canadian education institutions are active in the region. The Subcommittee was troubled to hear that a number of Chinese and Pakistani students wishing to study in Canada were victims of elaborate scams, by which they were accepted to study at fictitious or poor Canadian post-secondary institutions. Such incidents not only damage the international reputation of Canada's high-quality education services industry, but tarnish the image of the country as a whole. The Subcommittee recommends:

Recommendation 12:

That the federal government work with the provinces to develop a certification program for education institutions to protect Canada's integrity and reputation and to prevent immigration scams and abuses.

It was suggested that Canada should not only work towards attracting new foreign students, but should also cultivate the existing links it has already made with former Canadian foreign students through international alumni associations. Indeed, such associations exist in Asia-Pacific, although some, such as in Hong Kong and Singapore, are more active than others. Successful international alumni speak highly of their experiences at Canadian universities. Their collective testimony would be an excellent promotional tool for Canadian institutions abroad.

The Canadian Education Centre (CEC) is the body currently responsible for promoting and marketing Canadian education institutions for international students. The CEC's overseas operations are already concentrated in Asia-Pacific — 11 out of the 17 foreign offices are located in the region.[13] It was suggested to the Subcommittee by a witness in Singapore that the CEC could play a potentially valuable role, not just as a source of information, but also by working more closely with Canadian international alumni associations. In countries where Canadian alumni associations are strong, the CEC could work with those organizations to better promote Canadian schools. In areas where Canadian

[13] Specifically, the CEC has operations in Australia, China, Vietnam, South Korea, Thailand, Malaysia, Singapore, India, Indonesia, Taiwan and Hong Kong.

alumni are less active or numerous, the CEC could play an organizational or support role while at the same time taking advantage of cross-promotional opportunities.

However, in order for the CEC to be able to add co-operation with alumni associations to its mandate requires additional financial resources. In fact, the ability of the CEC to fulfil its current mandate has been made more difficult in recent years by a decline in financial support from the federal government. The Canadian International Development Agency (CIDA) and the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) together provided $1.9 million in funding to the CEC in 2001-2002, down nearly 40% from four years earlier.

Recommendation 13:

That, in an effort to more effectively promote Canadian education institutions in Asia-Pacific, as well as to improve linkages between Canadian alumni in the region, the Canadian government, in collaboration with the provinces and the institutions themselves, encourage the Canadian Education Centre Network to work closely with, and strengthen, Canadian alumni associations abroad. The necessary financial support to perform this function should be provided.

4. Promoting Travel and Exchanges

In addition to promoting formal government visits with Asia-Pacific countries, the Subcommittee believes that encouraging travel and personal exchanges between Canada and its target markets in Asia-Pacific at all levels, ranging from business to education to tourist travel, is an effective strategy to promote trade and investment. Travel helps build business and personal ties with individuals in the region; it creates awareness of trade and investment opportunities in both countries; it showcases Canadian culture and values; and, perhaps most importantly, it breeds familiarity. Visitors from Asia-Pacific to Canada learn about the advantages and benefits of this country, while Canadians travelling in the region return with a greater understanding of cultures and lifestyles that may otherwise have seemed exotic or inaccessible.

The topic of improving travel and exchanges with Canada was a common one during the Subcommittee's fact-finding missions. While witnesses were adamant that business, personal and education exchanges were all valuable and should be encouraged, the Subcommittee also heard of several obstacles preventing these exchanges from reaching their potential.

Among these limitations is the fact that Canada is not an approved destination for Chinese tourists. Chinese citizens are only permitted to travel as tourists to countries with "approved designation status," and even then only through pre-arranged tour groups. China has approved 28 countries and regions as eligible destinations. However, despite Canada's efforts, the only permitted destination in the Americas to date is Cuba.

In addition, the Subcommittee heard numerous troubling anecdotes about the difficulty in acquiring a visa to travel to Canada — whether for business or for pleasure. The challenge was particularly acute in India where, as the Subcommittee learned, the High Commission in Delhi was the only location in the country at the time with the capacity to issue visas.[14] Since then, Canada has opened a new consulate in Chandigarh in Northern India. While the Subcommittee is pleased that Canada has expanded its diplomatic presence in India, all residents of southern India, must still travel to Delhi in the north to apply in person for a visa. Furthermore, the approval process appears to have significant flaws. High-profile business leaders in India, looking to establish trade linkages with Canada, told the Subcommittee of having their visa applications rejected. In one case, those individuals instead travelled to the United States. In another case, high-level intervention was needed to allow the visa application to go through.

The Subcommittee also heard in Bangkok that Canada processes a daily limit of 60 visas from that country on any given day. We were told that Air Canada was effectively prevented from establishing direct air service to Bangkok because of the limitations the visa limit placed on travel to Canada.

The Subcommittee acknowledges that one of the challenges in issuing visas in India is that it is difficult to perform background checks on citizens. There is no national identifier such as a social insurance number, nor do credit-checking agencies exist that could help verify information. Nevertheless, given the importance of legitimate business travel to promoting trade and investment, it is critical that Canada be able to provide visas in a timely fashion.

Recommendation 14:

That, without compromising the safety and security of Canadians, the federal government ensure that legitimate travel to Canada is not unnecessarily restricted.

The Subcommittee heard that another major impediment to improved travel between Canada and Asia-Pacific is the availability of direct flights to some destinations. In particular, Singapore and Manila, Philippines are Canada's only

[14] This office also serves Bhutan and Nepal.

direct destinations in the ASEAN community. As well, until recently, Canada did not have direct service to India or elsewhere in South Asia. On October 18th, however, Air Canada launched a non-stop daily flight between Toronto and Delhi. Witnesses in India had felt that the lack of direct travel connections were hampering the development of business relations between the two countries. The Subcommittee is pleased that this impediment has been removed.

The Subcommittee believes that further improving transportation linkages between Canada and its key markets in Asia-Pacific would be beneficial to enhancing our linkages with the region. We do recognize that the capacity of the federal government to act in this area is limited by the fact that Canadian airlines are privately owned and by security concerns in particular countries. Within these limitations, however, we believe that the federal government should search for ways to encourage the addition of direct travel routes to Asia-Pacific. We recommend:

Recommendation 15:

That the federal government examine ways to further remove impediments to establishing commercial air travel connections between Canada and key markets in Asia-Pacific.

In Thailand, the Subcommittee was alerted to another travel-related issue affecting Canadian businesses operating in certain Asia-Pacific countries: the nature of Canada's international travel advisories.

For the safety of Canadians abroad, DFAIT publishes regularly-updated travel advisories informing Canadians about possible international danger areas. It was suggested to the Subcommittee that, when publishing such information, a distinction be made between essential and non-essential (tourist) travel. Travel advisories make it difficult for travelling business people to get insurance coverage and can be damaging to overseas business operations. This is particularly relevant in countries such as Indonesia or China, which are geographically large. Civil unrest or the outbreak of disease in one locality does not necessarily make the entire country unsafe.

The Subcommittee agrees that Canada's travel advisories should contain a distinction between essential and non-essential travel and that, where relevant, travel advisories should be as specific as possible. However, we also believe that the issue of travel advisories is an important service and that caution be taken to ensure that the safety of Canadians is not compromised as a result.

Recommendation 16:

That when issuing travel advisories in Asia-Pacific, the Government of Canada distinguish between essential and non-essential travel. At the same time, given the large size of many countries in the region, advisories should be as specific to particular locations as possible without jeopardizing the safety of Canadians in the process.

Aside from overcoming the various obstacles to travel between Canada and Asia-Pacific, the Subcommittee also heard numerous ideas concerning initiatives Canada could undertake, or existing initiatives it could expand, that might improve interaction with countries in the region. Some witnesses pointed out that an understanding of the local language is invaluable in conducting overseas business and, that as a result, government-sponsored language bursary programs could be a useful way of promoting economic and business relations. Others spoke of the value of Canada's Young Professionals International (YPI) program (formerly the Youth International Internship Program), which sends young Canadians abroad to gain valuable international work experience. In India, the Subcommittee heard of a related program which offered internships within Canadian overseas missions. We were told that this initiative gave participants the opportunity to gain valuable international exposure and experience. We were disappointed, however, to hear that this program had been discontinued. We see merit to foreign internships for Canadians and believe that they should be reinstated.

We also heard positive reviews for Canada's Working Holiday Program (WHP), which allows young Canadians to visit and work in selected countries for up to twelve months. The WHP is a reciprocal agreement, allowing young foreigners to come to Canada in a similar capacity. Currently, Canada has WHPs in place with four Asia-Pacific countries — Australia, New Zealand, Japan and South Korea. Several of Canada's young entrepreneurs in Japan believed the WHP to be an excellent program to encourage exchange between countries and to create trade and economic opportunities. Many of those entrepreneurs themselves were first exposed to Japan through such programs.

The Subcommittee believes that, as part of a broader strategy to promote long-term trade and investment with Asia-Pacific, policies should be implemented that encourage language acquisition and personal exchanges. As such, we recommend:

Recommendation 17:

That, as part of a broader strategy to promote long-term trade and investment with Asia-Pacific, new programs that encourage personal exchanges with the region be explored and existing ones expanded. In particular, the Canadian government should consider expanding its Working Holiday Program to include more Asia-Pacific countries and to allow more Canadian youth to participate.

C. Strategies for Helping Business

Ultimately, the decision to trade with or invest in Asia-Pacific rests with Canadian businesses. However, the Subcommittee firmly believes that there is a vital role for the Canadian government to play in helping the Canadian business community succeed in Asia-Pacific. This position was influenced by the testimony of numerous witnesses offering suggestions on specific ways they felt the federal government could assist businesses.

In nearly all cases, there was a common thread running through these suggestions. Witnesses asserted that the most useful role that the Canadian government could play in fostering increased trade and investment with Asia-Pacific was to create the necessary conditions for businesses to prosper; in other words, to open doors and allow Canadian companies to avail themselves of the opportunities in the region.

To a great extent, this is addressed by a strategy of trade liberalization as outlined previously. However, providing Canadian businesses with the tools they need to succeed in Asia-Pacific requires more than simply lowering barriers to trade. Given the rapid growth and development in Asia-Pacific, the need for up-to-date information is critical, as is, we believe, the need for the federal government to assist in re-establishing business relationships and linkages between Canada and Asia-Pacific, which have been allowed to atrophy since the Asian Crisis in 1997-98.

In our opinion, there are five distinct areas in which the federal government can play a valuable role in maximizing the potential for Canadian businesses to be successful in developing trade and investment linkages with countries in Asia-Pacific. The first is in ensuring that firms have access to accurate and timely information about overseas markets and about the opportunities in the region that are relevant to their businesses. The second is export-readiness: helping prepare Canadian companies for doing business in Asia-Pacific prior to leaving Canada. The third area is easing the transition from Canada to Asia-Pacific, especially for new exporters or investors. Fourth is raising the profile of Canada, Canadian companies and Canadian expertise in Asia-Pacific. Finally, the federal government

can ensure that Canadian companies operating or exporting in the region are provided with ongoing, high-quality government service overseas. Each of these five areas is discussed below.

1. Access to Accurate and Timely Market Information

Perhaps the most important role the Government of Canada can play in promoting trade and investment in Asia-Pacific is to equip Canadian businesses with the best possible information about the region. The Subcommittee heard that there is a low level of awareness among Canadians of the overall economic potential, and the specific market opportunities, in Asia-Pacific. As Ken McKeen (Consultant, Coast Forest and Lumber Association) testified, market intelligence is very useful to businesses, especially to smaller organizations lacking the wherewithal to conduct market analysis on their own or that do not have a full-time presence in the region. Access to relevant market information would allow companies to keep an eye open for opportunities and developments that might be favourable to their products and help gain access to these unfamiliar markets. This view was echoed by several other witnesses.

The Subcommittee agrees that providing timely, accurate and comprehensive market information about Asia-Pacific would be an invaluable tool for businesses and could help promote awareness of the economic opportunities in the region. We also note that this type of market information is already widely available through a variety of government sources. Through its Trade Commissioner Service (TCS) offices in Canada and abroad, as well as via its Web site, DFAIT provides market information and identifies key growth and investment opportunities worldwide. It also provides historical, cultural and political information. Export Development Canada (EDC) also provides market information and current economic analysis for members on its Web site. Industry Canada and Agriculture and Agri-Food Canada offer similar services.

Another, more comprehensive source of information is APF Canada. APF Canada is an independent, non-profit organization devoted exclusively to research and analysis on Asia-Pacific for businesses and policy-makers. It was established in 1984 by an Act of Parliament for the purpose of enhancing awareness and understanding amongst Canadians of the Asia-Pacific region. APF Canada is financially supported by DFAIT and CIDA.

In the opinion of the Subcommittee, APF Canada is an excellent example of how an organization can provide timely and comprehensive information and analysis on economic and political issues in Asia-Pacific and Canada's relationship with the region. In principle, we believe that APF Canada has, among other benefits, the capacity to be an invaluable tool in providing market information and promoting awareness of trade and investment opportunities in Asia-Pacific. In theory one step removed from government policy and policy-makers, APF Canada

has the advantage of greater freedom and objectivity in its research and analysis on Canada's relationship in the region compared to government departments performing similar functions.

We were disappointed to learn, however, that the ability of APF Canada to fulfil its mandate has been undermined by erratic and declining financial support. The organization's budget was about $2 million in 2002, one quarter of its level ten years earlier. John Wiebe informed the Subcommittee that this decline in funding has forced APF Canada to forego a number of valuable programs that cultivated Canada's relationship with Asia-Pacific. Among these was the Young Leaders Program which brought young Asian leaders to tour Canada. These people then returned to their positions in industry and government with an improved understanding of Canadian products and opportunities for investment in Canada. As well, the media fellowship program is no longer operational. This initiative sent Canadian journalists to Asia in order to improve their understanding of the region when they wrote about it in Canadian media. The loss of funding also forced APF Canada to close its offices in Montreal, Toronto, Winnipeg and Regina.

One of the explanations for the decline in DFAIT funding for APF Canada is that a departmental audit dated April 2003 claimed that the organization had been accumulating significant cash reserves and concluded that this was the result of excessive funding by DFAIT. However, the cash reserves in question included those of two separate non-profit organizations created by APF Canada — the Canadian Education Centre Network and the GLOBE Foundation. Since these two bodies operate independently of APF Canada, it has no legal claim over, or access to, their reserves. APF Canada's own cash reserves were not in excess of the limits set by the Foundation's Board.

The lack of stable funding for APF Canada is a matter of concern to the Subcommittee. We see this as an example of the criticism that the federal government's foreign trade and economic policy is haphazard and lacking commitment. In order to allow APF Canada to play the role it envisions — as the primary Canadian source of market information and analysis on Asia-Pacific — it requires more financial support and greater funding stability. With that in mind, the Subcommittee recommends:

Recommendation 18:

That, the Government of Canada review the mandate of the Asia Pacific Foundation of Canada and ensure that through stable funding it is an effective tool in delivering the information and services that it provides. While conducting this review, the government should also review the effectiveness of other networks for business such as the Canadian Chamber of Commerce.

Related to the idea of providing accurate and timely information is the issue of the quality of international trade and investment statistics. In its most recent study, *Strengthening Canada's Economic Links with the Americas*, the Subcommittee encountered several instances where Canadian data on international merchandise trade with countries in the Americas was markedly different from the data used in those countries. The differences were due at least in part to the transhipment of goods through the United States or some other third-party country en route to their final destination.

Unfortunately, the Subcommittee encountered the same problem in the Asia-Pacific region. For example, Canadian data on merchandise trade with Japan indicates that Canada has a considerable trade deficit with that country. However, we heard that, according to Japanese trade figures, the opposite is true.

The Subcommittee firmly believes that a lack of reliable data undermines the credibility of trade-related research and analysis. We urge the federal government to address this issue as soon as possible. As John Wiebe stated:

> Distorted trade statistics can leave business, the public and policy-makers with a commensurately distorted sense of Canada's global relationships and can impact the allocation of scarce policy resources, distract business and media interests from the ultimate consumer, and complicate the process of monitoring and adjusting to external shocks.

As such, the Subcommittee recommends:

Recommendation 19:

That the federal government work in conjunction with other countries to harmonize statistical methodologies in the collection of international trade data.

2. Ensuring Export-Readiness

Another important aspect of market information is ensuring that Canadian businesses are export-ready. The Subcommittee heard from Ian Cheng (President, Comox CanadAsia Business Society) that despite the fact that approximately 41% of Canada's GDP comes from international exports, many Canadian companies are not sufficiently knowledgeable about trade and investment overseas. Mr. Cheng stated that for many companies, international trade is tantamount to driving a truckload of cargo across the Canada-U.S. border and taking a bank draft back.

The Subcommittee heard similar testimony from Canadian companies and foreign service workers during its fact-finding missions to the region. Witnesses stated that too frequently, Canadian firms arriving in Asia-Pacific — most often small- and medium-sized enterprises (SMEs) — are poorly prepared for the challenges and obstacles associated with trade and investment in a foreign market. We were told that these companies frequently arrive in the region with no clear business plan, but with the expectations of sales and the assistance of Canada's Trade Commissioner Services (TCS). In such cases, the foray into the Asia-Pacific region becomes a costly, frustrating and ultimately fruitless experience for the company and an ineffective use of Canadian Trade Commission overseas resources.

It is clear to the Subcommittee that Canada needs to focus on providing more education to prospective exporters at home — before they enter the export market. However, the fact that some Canadian companies are not adequately prepared is not due to a lack of available government resources. Team Canada Inc — a network of over 20 federal government departments and agencies, as well as the provinces, territories and other partners — operates a comprehensive Web site designed specifically to be a one-stop resource to help businesses become export-ready.* Export Development Canada also offers a set of services for would-be exporters, assessing their readiness and preparing them for the export market.[15]

The Subcommittee is pleased that these programs are available to would-be exporters, but remains concerned that, given the anecdotal evidence about poorly prepared Canadian companies arriving in Asia-Pacific expecting to sell their products, either businesses are unaware of these services, or that these services are not effective in preparing prospective exporters. Without presupposing one or the other, the Subcommittee recommends:

Recommendation 20:

That, given the evidence that many Canadian companies are not sufficiently knowledgeable about the challenges of exporting and investing in Asia-Pacific markets, the Canadian government improve the effectiveness of its Team Canada Inc export-preparedness service. Specifically, it should determine if prospective exporters are aware of, and are using, this service, and whether or not it adequately prepares Canadian businesses for the challenges of exporting to overseas markets.

---

* www.exportsource.ca.

[15] While in the region, the Subcommittee heard that, although EDC provides a valuable export-financing service, concerns were raised that it was crowding out private-sector lending activity.

On a related note, the Subcommittee heard generally positive reviews for CIDA's Industrial Co-operation Program (CIDA INC). This initiative provides financial support to Canadian companies planning business projects in developing countries in a range of sectors. While most witnesses in Asia-Pacific spoke positively about CIDA INC, some expressed concern that the program was too bureaucratic. Others thought that the eligibility criteria limit the participation of smaller companies. The Subcommittee believes that CIDA INC could be improved even further by addressing these concerns.

3. Easing the Transition Overseas

For export-ready businesses looking to trade or invest in Asia-Pacific, it is crucial to visit the target countries in the region to establish business contacts, meet prospective local partners and set up a base of operations. The Subcommittee heard a consistent message that, given the importance of face-to-face contact and interpersonal relationships to business leaders in the region, frequent visits to, and a physical presence in, the region are critical for success.

In our opinion, there is an important role for the federal government to play in paving the way for a smooth transition overseas for Canadian companies. This is particularly the case for SMEs. Large Canadian companies have sufficient internal resources to do the necessary advance research and to absorb the up-front costs of travel and establishing a presence in the region. However, the costs of travelling to the region, coping with an unfamiliar language and culture, establishing a local presence and navigating around on-the-ground legal and regulatory obstacles are all significant financial and psychological barriers to entry into Asia-Pacific for smaller firms, even for those that may have good products, have identified potential market opportunities and are export-ready.

The Subcommittee believes it is important that SMEs be given every opportunity to be present to take advantage of the market opportunities in Asia-Pacific. Some witnesses in the region suggested that the federal government offer a travel subsidy to SMEs to offset the costs to those companies of establishing initial business contacts overseas. Others, however, warned that in the past when Canada offered this type of financial support for travel, the results were disappointing because companies that did not bear the full burden of their travel expenses often did not work as hard to succeed. We agree that a program of indiscriminate travel subsidies is not a practical solution to this problem. However we see an opportunity to tie together the need to improve the export-readiness of Canadian SMEs with helping them establish initial direct contact overseas.

The Subcommittee notes that in its 2003-2004 Report on Plans and Priorities, DFAIT has highlighted the need to improve small firms' export-readiness and to assist them in taking advantage of the opportunities overseas. Specifically,

DFAIT is planning to revamp its Program for Export Market Development (PEMD) which provides repayable loans to small companies to help them identify and exploit sales and capital project opportunities abroad.

While the Subcommittee agrees with the need to better assist small businesses, we propose a somewhat different approach. Specifically, that the federal government work with businesses that have already been successful in Asia-Pacific to establish strict criteria by which to evaluate the business plans and export-preparedness of would-be exporters to that region. Upon completion of a sound business plan, and once export-readiness has been demonstrated, companies would then qualify for some financial support to help offset travel costs to begin to put that plan into action.

Although the specific details of how such a plan would be designed warrant careful study and consideration prior to implementation, we believe that a program patterned along these lines would yield significant benefits. It would encourage SMEs to look overseas for trade and investment opportunities rather than solely to the U.S. market; it would improve export-readiness; and it would help remove some of the financial obstacles faced by small companies to doing business in the Asia-Pacific region.

Recommendation 21:

That, in the interests of improving export-readiness and removing the obstacles to trade and investment in Asia-Pacific, the Government of Canada work with businesses that have demonstrated success in the region to establish criteria by which to evaluate the business plans and export-preparedness of Canadian SMEs looking to the Asia-Pacific market. Contingent upon meeting these criteria, SMEs would be provided with financial assistance to help offset the cost of travel to begin to put that plan into action.

While travelling through the region, one of the most frequent messages the Subcommittee heard was that, in order for Canadian businesses — particularly SMEs — to be successful in their ventures in Asia-Pacific, a good local partner is an invaluable asset and in many cases a requirement. Local partners have in-depth knowledge of the domestic market, local laws, regulations, customs, language and a host of other factors critical to business success. Local partners are especially critical in developing countries where the risks of doing business are higher. For example, the Subcommittee was told by the head of a Canadian company operating in Thailand, that government regulations and procedures are extraordinarily complex across most of Asia and are particularly difficult to comprehend for foreigners.

To a certain extent, Canada's embassies and high commissions work to facilitate these linkages by providing prospective exporters with information on Canadian companies and trustworthy domestic firms operating in the area. They also assist direct interaction through various planned events. Although this service is useful, the Subcommittee heard that a more formal system could be even more beneficial to helping Canadian companies overcome the initial uncertainty of stepping into a new country.

One way to help companies interested in establishing operations in Asia would be to create a mentorship program linking the prospective business with one already established in that country. This would allow the established company to share its knowledge and experience with the new entrant. Several Canadian companies already operating in India, Thailand, Hong Kong and Malaysia agreed that such a program would be valuable and expressed a willingness to play a mentorship role in the future.

The Subcommittee believes that Canadian chambers of commerce operating in the region could also assist in establishing and coordinating such a mentorship program. As Robert Keyes testified, these organizations are often informal and work closely with the Canadian embassies. They provide a good window into their respective countries. Indeed, while the Subcommittee was travelling in Bangkok, the Thai-Canadian Chamber of Commerce (TCCC) offered its services in facilitating this type of mentorship program.

Recommendation 22:

That the Canadian government, through the Trade Commissioner Services overseas, work with Canadian business associations operating in key Asia-Pacific markets to set up a mentorship program that would allow Canadian firms already established in those markets to share their knowledge and experience with new entrants in the region.

When in Japan, the Subcommittee heard of a model used by the United Kingdom in assisting its small businesses to establish themselves in a new market. The UK operates a "trade park" in Yokahama, near Tokyo, which provides modest office space and basic business services, such as Internet connections, to British SMEs when they first come to Japan. This provides the new entrant with an initial base of operations, easy access to market information and interpreter services from the embassy and a chance to ease its way into the Japanese market.

The Subcommittee sees considerable merit in such a proposal and notes that for a time a similar facility, called Canada House, operated in Singapore. We suggest that Canada open three such incubation facilities in the region — in Japan, Hong Kong and again in Singapore. As the most advanced economies in

the region, these three locations offer economic and political stability, stable legal and regulatory environments and open economies. Hong Kong and Singapore also have the potential to act as valuable springboards into the rest of Asia-Pacific: Hong Kong through its ties to China and Singapore through its growing network of free trade agreements with other Asia-Pacific countries. Furthermore, Commonwealth ties make the system of governance in those two jurisdictions relatively familiar and travel connections to elsewhere in the region are excellent.

Recommendation 23:

That the federal government open three small business incubation facilities in Asia-Pacific — in Japan, Hong Kong and Singapore. These facilities would provide incoming Canadian small businesses with temporary use of office space and access to basic business services in order to ease their entry into the region.

4. Raising Canada's Economic Profile

It is widely believed that national image, or "brand," is a critical factor in the success of a country's exports abroad. Indeed, as stated in APF Canada's 2001 *Canada Asia Review*, several empirical studies have shown that a product's country of origin has an impact on purchasing decisions. In order for Canadian companies to be successful in selling their goods and services in Asia-Pacific, it is important therefore, that they benefit from a positive image of Canada, Canadian products and Canadian expertise.

Unfortunately, Canada's image abroad is clearly inaccurate. Indeed, while in Singapore, the Subcommittee was reminded by the Singapore Chinese Chamber of Commerce and Industry of a 2001 survey by the Asia Pacific Foundation on Canada's image in Asia.[16] The survey confirmed that while Canada was seen as an attractive country with friendly, tolerant people, from a business perspective, it was not widely regarded as a dynamic economy with advanced technology and expertise.

At the Subcommittee's Ottawa hearings, several witnesses acknowledged that there was a need for Canada to recast its image in the Asia-Pacific region. The Secretary of State, the Hon. David Kilgour stated that Canada "enjoy[s] a generally positive image, but our brand is suffering." He further stated his belief that the root of the problem is Canada's widespread perception as a travel destination and a source of raw materials and not as a high-tech, knowledge-based trading partner. Other witnesses were quick to point out that some of the

[16] The results of this survey can be found in APF Canada's 2001 *Canada Asia Review*.

existing perceptions about Canada are beneficial — Asia-Pacific companies perceive Canada as a desirable place for employees to live in terms of standard of living and presence of many Asian-heritage communities.

As John Wiebe observed, however, the perception of Canada in Asia-Pacific is not an inaccurate reflection of Canada's trading relationship with many countries in the region. Most of Canada's high-tech trade takes place with the United States. Furthermore, over half of Canada's merchandise exports to Asia-Pacific are agricultural or resource-based goods (see Appendix III).

In this context, changing Canada's image is not an easy process. David Mulroney (Assistant Deputy Minister, Asia-Pacific, Department of Foreign Affairs and International Trade) highlighted some of the efforts that the Canadian government has used, or is considering to use, to overcome the branding issue. These include employing high-profile Canadian "champions" like astronaut Julie Payette as public figures to represent the country; large scale public diplomacy strategies in countries like China, Japan and India; and more subtle means such as the conspicuous use of high-tech goods in Canadian trade offices.

The Subcommittee believes that improving Canada's "brand" in Asia-Pacific is synonymous with increasing its visibility in the region. If Canada is indeed a world-class producer of high-tech goods and services, then the most effective way to promote itself as such is to be actively present in the region selling those products. We observed that Canada's trade offices in Asia-Pacific have an excellent reputation and work hard to raise Canada's profile in the region. However, their job is made considerably more difficult by the fact that relatively few Canadian companies are visibly present in the region.

Any attempt to change Canada's image, in our opinion, must focus on Canadian businesses, their capabilities and their successes. We heard in Hong Kong that people want to know about the business opportunities that Canada offers; they are not interested in a publicity exercise. As such, we maintain that a vigorous effort aimed at making Canadian firms aware of the trade and investment opportunities in Asia-Pacific, combined with removing as many of the barriers to overseas trade as possible, will help attract greater numbers of businesses to the region. As the Canadian presence in Asia-Pacific increases, awareness of Canadian products and expertise will do likewise.

In this context, major events like industry trade shows are an invaluable trading and networking opportunity for foreign companies looking to sell into the Asia-Pacific market. These not only allow Canadian companies to showcase their products, thereby encouraging trade and investment in the region, but also help update Canada's image as a producer of high-tech goods and services. However, we heard evidence that, at least in some cases, Canada's representation at these

events was minimal or nonexistent. The conspicuous absence of Canadian companies from trade exhibitions that attract firms from all over the world is troubling to the Subcommittee. It suggests either that Canadian firms are unaware of these opportunities and the potential benefit they offer — which speaks to the importance of providing timely and accurate market information — or that the cost of participation is prohibitive.

It is highly unlikely that large Canadian companies would be unaware of, or unable to afford to attend, international trade exhibitions if they so desired. However, the same is not true of smaller firms. Because there is often a lag between initial promotion and the resulting payoff, many smaller companies do not have the financial capacity to make the necessary commitment to attend such shows and make a concerted push into the region. Ken Ing (Member, Comox CanadAsia Business Society) thought that addressing the needs of SMEs in this regard should be a key consideration in forming any new strategy or a plan to help businesses trade and invest in Asia-Pacific. The Subcommittee agrees, noting that in a previous report, *Crossing the Atlantic: Expanding the Economic Relationship Between Canada and Europe*, it recommended that the federal government increase DFAIT's trade and promotion budget in order to expand Canada's involvement in European trade fairs.[17] We hold the same view for the Asia-Pacific region as well and therefore recommend:

Recommendation 24:

That, as part of a long-term strategy to build Canada's economic relationship with Asia-Pacific, as well as to exhibit Canadian technology and expertise, the federal government more effectively encourage Canadian small businesses to participate in trade shows and exhibitions in Asia-Pacific and provide increased financial assistance for SMEs to attend those events.

The Subcommittee also received considerable feedback on one of Canada's most significant initiatives designed to raise the country's profile in the region — Team Canada trade missions. During our fact-finding trips in the region, we heard that Team Canada style trade missions were considered to be particularly effective at boosting the profile of Canada and Canadian businesses in many parts of Asia-Pacific. Witnesses widely agreed that these missions were useful in establishing business contacts and increasing awareness about Canada in the destination country. Furthermore, the presence of Canadian federal, provincial and territorial government leaders alongside their business leaders was seen as positive.

---

[17] *Crossing the Atlantic: Expanding the Economic Relationship Between Canada and Europe*, page 22, Recommendation 6.

However, aspects of Team Canada visits drew criticism as well. Because of the time it takes to establish business relationships in the region, many witnesses felt that these missions were too infrequent and too inconsistent to yield lasting results. We were told that while Team Canada missions generate short-term interest, the lack of follow-up contact results in that interest dissipating. As Ken McKeen testified, even well-run promotional programs will fail if there isn't good commercial follow-up.

Indeed, China is the only country in Asia-Pacific that has hosted two Team Canada missions, and those were seven years apart — in 1994 and then again in 2001.[18] Companies typically require several trips overseas to establish relationships. While the Subcommittee acknowledges that it is ultimately the responsibility of businesses to follow up on their Team Canada experience, we do believe that in order to promote trade and investment, trade missions should be conducted in a more targeted and consistent manner. Furthermore, the Subcommittee is of the view that a more formal process should be put in place through which Trade Commissioner Service officials aid Canadian businesses in performing a proper follow-up.

The Subcommittee heard criticism that Team Canada had become a huge political machine, more focused on large-scale public relations exercises than on actual trade and investment promotion. We also heard that since the final decisions on itineraries and destinations are made at the political level, the agenda did not always reflect the trade and investment priorities of the businesses in attendance.

At the same time, we were told that smaller missions targeted to specific sectors of the Canadian economy such as environment, information technology or biotechnology and accompanied by the relevant government minister were significantly more effective at promoting trade and investment. These smaller missions retained the positive aspects of Team Canada but were more focused on businesses' priorities.

For example, the Subcommittee heard from Ian Cheng about an upcoming trade and investment show in Sharmon, China. Thanks to the assistance of Environment Canada, which was actively promoting Canadian environmental products, it was hoped that 10-20 Canadian environmental product companies would be able to attend and showcase Canadian technology and expertise at this convention. Mr. Cheng admitted that in the absence of financial support from Environment Canada, he would not have been able to participate in the event.

[18] India has also been the destination of one Team Canada mission and a Canada Trade mission.

All told, the Subcommittee believes that trade missions that involve a collaborative effort between the federal government, provincial and territorial governments, and the business community are an effective way to raise Canada's profile in Asia-Pacific and encourage trade and investment at the same time. In light of witness testimony, it appears that large Team Canada missions are more successful at garnering public attention, while smaller, more focused delegations yield better results from a trade and investment standpoint. In general, however, we find that trade missions occur too infrequently in any given country in Asia-Pacific to have a meaningful effect on changing Canada's image in that area. With those thoughts in mind, the Subcommittee recommends:

Recommendation 25:

That, to improve trade, investment and Canada's image in Asia-Pacific, the Government of Canada encourage a significantly greater number of joint trade missions to the region involving the participation of businesses along with federal, provincial and/or territorial government leaders. Instead of broad-based delegations such as Team Canada missions, smaller missions focused on specific sectors should be favoured.

5. Providing Good Overseas Service

Undoubtedly, Canada's most valuable tool in helping Canadian businesses succeed internationally is its Trade Commissioner Service. The TCS operates 135 offices around the world and provides six key services to Canadian firms: assessment of market prospects; visit information and coordination; lists of key contacts; face-to-face briefings; local company information; and troubleshooting.

Witnesses were unanimous in their praise of Canada's TCS offices in Asia-Pacific, stating that the officers are doing an exceptional job of promoting Canadian interests across the region and generating significant benefits for the Canadian economy. At the same time, however, the Subcommittee heard repeatedly that there are simply not enough trade officers in the region. While the quality of work remains high, witnesses testified that Canada has cut back on its presence in the region to the point that TCS offices are no longer able to provide the same services as they had in the past.

For example, several Canadian businesses in Thailand and Japan alerted the Subcommittee to the fact that in the past, TCS offices used to employ a number of industry specialists with expertise on specific sectors of the economy. Although popular with businesses in the region, the Subcommittee was told that

many of these positions no longer exist due to budget cuts and department reorganization. Many companies suggested that Canada revisit this model of employing industry specialists.

The Subcommittee also heard that, because of staffing shortages, Canada was heavily under-represented in certain countries. In India, for example, the southern half of the country is the main driver of national economic development, yet Canada maintains only one Trade Commissioner office (in Mumbai) for the entire region. Canada's trade office in Bangalore — arguably India's most dynamic and high-tech city — consists of only one permanent staff member. Many other booming cities in the south of India are without on-the-ground Canadian trade representation at all. This has hampered Canada's ability to promote trade and investment opportunities in that country.

However, the feeling that Canada's trade offices in Asia-Pacific were understaffed was not universal. In a number of cases, trade commissioners felt that their resources were about sufficient given the current workload. Nevertheless, the Subcommittee believes that the number of trade officers operating in Asia-Pacific should be increased. This would not only allow officers to perform their jobs more effectively, but would also allow for more industry specialists to be employed and for Canada to have wider, more effective representation in Asia-Pacific. Furthermore, since the objective of the Subcommittee is to see Canada strengthen its economic ties with Asia-Pacific, more staff would be needed to meet the increased demand.

Some witnesses suggested that one way to increase the number of officers in the region without incurring significant new costs would be to shift the focus of Canada's foreign service resources away from the U.S. and Europe because cultural, language and regulatory similarities make it comparatively easy to trade in those areas. Others, however, felt that diverting resources was not the answer, but that Canada needed to increase its foreign service presence worldwide. While this would require an injection of funding from the federal government, Peter Barnes suggested that the benefits to the Canadian economy from increased trade and investment would greatly exceed these costs.

Given the importance of trade to the Canadian economy, and the importance of TCS offices in facilitating trade, the Subcommittee believes that it is critical to increase Canada's trade presence in Asia-Pacific. The presence of trade offices and staff not only provides a valuable service to Canadians, but also helps cultivate an image of Canada as a trading nation committed to expanding in the Asia-Pacific market. The Subcommittee heard that the Asia-Pacific region accounts for about 34% of DFAIT's TCS services abroad. We believe that, given the current and future potential in the region, that figure should be raised to 50%.

Recommendation 26:

That, in recognition of the critical role played by Canada's Trade Commissioner Service in promoting international trade and investment, and the importance of trade and investment to Canada's standard of living, the Canadian government substantially increase its funding of the Trade Commissioner Service in order to raise the number of trade officers operating abroad, particularly the number of sectoral specialists. The increase in resources should be concentrated in the Asia-Pacific region with the goal of Asia-Pacific accounting for 50% of all TCS expenditures abroad.

A frequent complaint the Subcommittee heard from the business community in Asia-Pacific is that while Canada's trade officers abroad provide a valuable service, their placement terms are not long enough. We were told that often a business will have just established a good relationship with a trade officer when that officer is reassigned. That officer takes away his/her intimate knowledge of the local market, business networks and nuances of the posting. While new officers are also generally of high quality, it takes time before the same level of expertise and connections can be established. European foreign embassies received similar requests from their business communities and have already extended the length of their international postings from three years to five.

Recommendation 27:

That the Government of Canada extend the length of term of international postings for its trade officers to a period of five years.

APPENDIX I — ASIAN ECONOMIC REFORMS

A. East and Southeast Asia

In East Asia, financial markets have been the primary target for reforms, triggered by the aftermath of the Asian Financial Crisis in late 1997. For decades, the region had enjoyed unprecedented economic growth, development and poverty alleviation. However, this strong period of sustained economic growth was interrupted dramatically in 1997 in Thailand with a series of speculative attacks against the Thai currency, the baht. The crisis in Thailand became a contagion almost instantly as investors rapidly lost confidence in the entire region, pulling out of equity markets in neighbouring countries such as Malaysia, Indonesia and the Philippines. Soon after, the effects spread to South Korea, Hong Kong, Taiwan and Singapore. In the end, virtually all East Asian countries were touched by the contagion, with the notable exception of China.

The Asian Crisis was the result of a combination of macroeconomic factors. Prior to the crisis, most countries in the region operated fixed exchange rates tied to the value of the U.S. dollar. As investment in the region increased, a number of countries began to run considerable current account deficits, placing downward pressure on domestic currency values. Instead of devaluing domestic currencies, countries responded by raising their interest rates and selling foreign exchange reserves in order to defend the value of their fixed exchange rates. This made the region an even greater magnet for foreign investment and resulted in an abundant supply of foreign currency in East Asia.

Because foreign currency was plentiful, it became common to borrow money in foreign currency denominations. Since local governments had promised to defend the fixed exchange rate in money markets, this was seen as no less risky than borrowing money in the domestic currency.

At the same time, the financial institutions administering these loans suffered from inadequate supervision and a poor performance in assessing and managing financial risk. This led to an improper allocation of financial resources; loans were too liberally extended and frequently channelled into unproductive investments, nepotistic ventures, and unwise capital projects. Governments were also guilty of directing loans to un-creditworthy firms and industries. In some planned economies such as South Korea, and to some extent Japan, banks were seen as mere policy arms of the government.

This had two results. First, speculative investment became common and the value of Asian real estate and other asset markets were driven to artificially high levels. Second, the number of non-performing loans soared. These loans for the most part represented short-term debt held in foreign currency denominations — usually U.S. dollars.

This combination of factors began to signal cause for concern in East Asia. Expanding current account deficits required governments to raise interest rates and sell off foreign reserves in order to maintain fixed exchange rates. Trying to maintain exchange rates at artificially high levels hurt the competitiveness of Asian exports abroad and had a significant negative impact on local equity markets, even as prices for real estate and other assets soared.

Foreign and domestic investors began to worry that East Asian countries would not be able to sustain their fixed exchange rates in such an economic environment. At the same time, the implications of allowing exchange rates to float became clear. Given the number of loans denominated in foreign currencies allowing exchange rates to fall would dramatically increase the cost of these loans.

This speculation triggered the Asian Crisis which began, as mentioned above, in Thailand with a wide-scale sell-off of the local currency, the baht. The Thai government initially defended the currency by further raising interest rates and selling off foreign reserves, but once it was clear that the government would not be able to support the baht, the exchange rate was de-pegged and the baht was allowed to float. Its value plummeted immediately, and the panic quickly spread to neighbouring countries.

The combination of this sudden outflow of foreign capital and higher interest rates caused the speculative bubbles in real estate and other asset markets to pop, triggering massive deflation in the value of assets in the region. At the same time, the plunging exchange rates dramatically raised the costs of holding debts in foreign-currency denominations. These factors caused declines in spending, production, and employment in the region, as well as a sharp increase in the number of bankruptcies.

In addition, the sudden collapse of asset values and the flight of capital out of the region exposed the dangerous lending practices that had been allowed to persist in the Asian financial sector. As the number of bad loans became apparent, financial institutions were unable to recoup their losses and many became insolvent.

The turmoil created by the Asian Crisis had a dramatic effect on the regional economy. In 1998, economic activity fell by 9% in Southeast Asia and by 3% in the NIEs. The three hardest-hit countries were Thailand, South Korea and

Indonesia. Although many countries have since recovered from the crisis, weakness persists in some areas, most notably Japan where the financial crisis was only one of a number of economic challenges endured over the 1990s.

As mentioned above, China was one of the few countries essentially unaffected by the financial crisis. China's currency is fixed in value by the government and is not traded freely on global currency markets. As such, it was immune from attacks from currency speculators. As well, unlike Thailand and South Korea, China had a current account surplus at the time of the crisis. In addition, foreigners are heavily restricted in the types of shares they can trade on China's stock exchanges.

As Brian Hunter testified, the Asian Crisis revealed the need for significant institutional reforms in East Asia. He pointed out that the region was quick to react, initiating a series of economic and financial sector reforms aimed at improving transparency and accountability in the financial sector, decreasing the number of non-performing loans and improving the overarching legal and regulatory environments. Reforms are ongoing, but most countries have surpassed expectations in the progress they have made.

As a result of the crisis, a number of countries are implementing measures to ensure that such an event does not take place again. The Subcommittee heard that Thailand, for example, has accumulated vast quantities of foreign reserves to protect the baht from any future dramatic deviation outside its target band.

Robert Bélanger informed the Subcommittee that Thailand felt betrayed by the international community, believing that timelier assistance would have reduced the severity of the crisis in that country. Mr. Bélanger also stated that Canada was one of the few countries to step in to defend Thailand, providing an unconditional $500 million loan during the crisis. The Thai government is repaying the loan on schedule.

B. China

Economic reformation in China has been a gradual process, dating back to the late 1970s. The death of Chairman Mao in 1976 and the subsequent arrest of the remaining members of the "gang of four" brought an end to China's Cultural Revolution (1966-1976) and opened the door for more moderate party members to assume control. In December 1978, at the third plenum of the 11th Party Congress, these moderates approved an ambitious series of agricultural and economic reforms. The economic reforms, known as the Open-Door Policy, were aimed at reforming the national economy and lifting the restrictions on foreign

commercial relations.[19] The Open-Door Policy was made up of four components: the creation of special investment zones; the attraction and efficient investment of foreign capital; increasing foreign trade; and the import of modern technology and management techniques.[20] Reforms were phased in through the remainder of the 1970s and into the 1980s.

In subsequent years, economic reforms in China continued, at least one of the goals of which was to formally join the multilateral trading community. In 1986 China applied to join the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), the predecessor of the WTO. Discussions were set back by the Tiananmen Square massacre in 1989 and also by the creation of the WTO in 1994, which widened the scope of GATT rules, requiring China to undertake even more economic reforms in areas such as new or increased market access commitments and intellectual property rights.

In 1996, the European Union proposed that upon accession to the WTO, China be allowed transition periods to implement certain WTO obligations. This proposal helped invigorate WTO negotiations and economic reforms in China, that had been lagging. The following year, China began to restructure its state enterprise sector, allowing for a greater role to be played by markets. With new progress made on negotiations, China concluded several bilateral market access agreements, including with Canada in 1999. These agreements paved the way for China's eventual accession to the WTO in December 2001.

Chinese economic reforms will continue into the immediate future as well. This is due in large part to the transition period for phasing in certain WTO commitments. In particular, China is reforming its financial sector to allow greater access to Chinese financial markets by foreigners. This also involves further reforms to Chinese monetary policy. For example, the domestic currency, the remnimbi, is not yet fully convertible on international markets. Many countries are optimistic that China's participation in the WTO will serve as a catalyst for even further market reforms.

C. India

India is also engaged in a series of economic reforms, largely as part of its effort to increase economic growth through trade and trade liberalization. John Wiebe informed the Subcommittee that the Indian government was in the process of selling a number of state-owned enterprises. In addition, import duties on most products are falling in accordance with its tariff reduction schedule which

---

[19] Deyan, Z. *Economic and Trade Relations Between Canada and China*, Department of Economics, Wuhan University, working paper #24, 1983.

[20] Carson, R. *Comparative Economic Systems Part II: Socialist Alternatives*, M.E. Sharpe, Inc., Armonk, New York, 1990, page 303.

extends through 2005. Tariffs on raw materials and industrial goods in that country have fallen from an average of 300% in the early 1990s to about 25% today. India has plans to continue to lower its tariff rates to bring them in line with those of the ASEAN countries.

However, this plan is complicated by the fact that government revenue needs in India are slowing the pace of tariff reduction. India has a population of over 1 billion, but only an estimated 18 million pay income taxes. As a result, import duties are a significant source of revenues in India. With a large and chronic fiscal deficit, the Indian government is looking to implement a Value-Added Tax (VAT) on consumption that would help widen the tax base, generate more revenue and provide the tax room necessary to afford additional tariff reductions.

In addition to these broad national reforms, a number of India's southern states have enacted economic and regulatory reforms aimed at attracting foreign investment and economic development. These policies have largely been successful and as a result, much of southern India has seen remarkable growth in recent years. By contrast, most of northern India is stagnating as political instability along the Pakistani border and less liberal policies are dampening development.

D. Japan

Japan is also engaged in a series of economic reforms as the country attempts to break out of its prolonged period of economic stagnation. Japan's poor economic performance since the early 1990s is rooted in its economic policy in the 1980s. At that time, restrictive trade policy aimed at promoting exports and minimizing imports proved to be very effective, resulting in a large and growing trade surplus, that in turn, placed upward pressure on the yen. A rising yen not only threatened the competitiveness of Japan's exports, but spelled slower economic growth as well. To stimulate growth and place downward pressure on the yen, the Japanese government lowered interest rates and increased government spending. While this policy helped restore economic growth in Japan in the mid-late 1980s, low interest rates and a ready supply of government money also created tremendous inflation in Japanese asset markets. The rise in stock and land values became self-perpetuating as speculative investment took over. When the asset-price bubble finally burst in the early 1990s, it triggered a prolonged period of price deflation that eroded consumer spending and left producers with large surpluses in production capacity brought about by excessive capital investments in the 1980s.

The decline in asset values left Japanese banks saddled with volumes of non-performing loans, causing devastation in the financial sector and making banks far more reticent to provide loans in subsequent years. As the financial sector continued to struggle with non-performing loans and mounting debt levels in

a deflationary environment, Japan was hit by the Asian Crisis in 1997, exacerbating the difficulties of financial institutions and resulting in high-profile bankruptcies in the sector.

In an effort to stimulate economic growth, the Japanese government implemented a number of fiscal stimulus packages throughout the 1990s. However, these spending projects have been unsuccessful at jump-starting the Japanese economy and have only resulted in a burgeoning national debt. In 1991, net debt in Japan was only 6% of national GDP — the lowest level in the G-7. Ten years later, net debt had mushroomed to nearly 59% of GDP, making Japan the second *most* indebted country in the G-7. Indeed, John Wiebe informed the Subcommittee that there is very little the Japanese government can do to further stimulate the economy. Interest rates are near zero, and the high debt level limits the ability of the Japanese government to make future interventions in the economy.

However, Mr. Wiebe was quick to point out that the perception of Japan's economic weakness is much more severe than is actually the case. Indeed, while travelling through Japan, the Subcommittee consistently received the same message from Japanese business leaders and Canadian companies operating in Japan.

In recounting the recent performance of the Japanese economy, an economist in Tokyo likened the challenges facing Japan to a "rich man's disease." Japan is still among the wealthiest countries in the world and its current economic woes are the result of its earlier, overzealous growth to prosperity. He stated that it would take time, but Japan would surely recover and the domestic economy would once again resume growth.

In the meantime, Japan is engaged in a number of economic and political reforms aimed at restructuring the economy, attracting foreign investment and accelerating the recovery process. The Subcommittee heard that the Japanese government has divided the country into a series of economic zones to act as pilot projects for the implementation of various reforms and to speed their acceptance.

Among the specific areas targeted for reform are corporate restructuring, particularly in the financial sector. Many Japanese banks are still saddled with high debt and large numbers of non-performing loans, exacerbated by a deflationary environment. Other goals include regulatory, tax and political reforms. There have also been some attempts to change Japan's hugely inefficient distribution system to try to make it easier for countries to export to Japan and for foreign companies to establish Japanese operations. Indeed, in the Subcommittee's meetings with Canadian companies operating in Japan, the inefficient and complex distribution system was cited as one of the most significant obstacles to penetrating the Japanese market.

APPENDIX II — INTRA-REGIONAL TRADE AGREEMENTS IN ASIA-PACIFIC

The most significant economic integration initiative currently underway in Asia-Pacific is the "ASEAN Plus Three" (APT) initiative involving China, the ASEAN countries, South Korea and Japan. In November 2002, ASEAN held a summit with these countries to establish agreements for closer economic integration. China has taken the APT concept the furthest by initiating free trade area negotiations with ASEAN at the summit. ASEAN and China signed a framework agreement for comprehensive economic co-operation that committed to negotiation of a free trade agreement between China and ASEAN within 10 years. It is anticipated that any ASEAN–China free-trade agreement would eventually enlarge to include South Korea and Japan. If this 13-country free trade area were successfully formed, the APT would be the largest free trade agreement in the world. It also raises the potential concern for Canada of an inward-looking Asian trade bloc representing a market of 1.8 billion people.

In the meantime, the most evident progress of the APT relationship has been in monetary and financial co-operation. The Asian Crisis exposed the lack of an institution to address economic crises in the region. Since the Asian Crisis, APT finance ministers agreed to the Chiang Mai initiative to coordinate reform of international finance. As Wendy Dobson observed, the thirteen countries have a long-term vision of not only trade liberalization, but further economic integration through enhanced financial and monetary co-operation as well as the potential for some sort of common currency arrangement.

Although economic integration and co-operation in Asia are enjoying considerable momentum, the Subcommittee heard evidence in Japan and Malaysia that a pan-Asian free trade agreement is an unlikely proposition in the foreseeable future. A number of significant issues stand in the way of a comprehensive trade agreement. China would be opposed to recognition of Taiwan in such an agreement, while Japan would be reluctant to negotiate with China because of the effect such an agreement would have on agriculture trade in the region. In addition, Japan is concerned about a potential "hollowing out" of Japanese industry moving production to take advantage of China's low-cost labour environment.

In addition to the APT initiative, ASEAN is fostering external links with Australia and New Zealand, and recently signed a Declaration on Closer Economic Partnership with the CER (Closer Economic Relations agreement between Australia and New Zealand) supporting increased co-operation in areas such as trade and investment, capacity building, and electronic commerce. Negotiations for a free trade agreement between ASEAN and CER are underway.

Similarly, ASEAN and India signed a Joint Statement on ASEAN–India Cooperation. In addition to addressing the promotion of peace and stability and general economic and development co-operation, the declaration expressed the long-term intention to adopt an India–ASEAN Regional Trade and Investment Area.

India is also active in economic co-operation in South Asia. The South Asia Preferential Trade Agreement (SAPTA) was signed in 1993 by seven countries[21] with the aim of lowering tariff barriers in the region. Although progress has been modest, the ultimate objective is expansion of the terms of this pact.

Regional integration is also evident in the proliferation of bilateral trade agreements in Asia-Pacific. While not all are true free trade agreements, many countries within the region are actively negotiating or exploring closer economic ties with their neighbours. For example, Singapore recently concluded an Economic Partnership Agreement with Japan and signed free trade agreements with New Zealand in 2001, and with Australia in 2003. Similarly, Thailand has explored closer relations with South Korea, Australia, Japan, China, and India. In addition to its agreements with Singapore, New Zealand and Thailand, Australia has signed a trade and economic agreement with Japan and is now reaching out to Indonesia.

Bilateral trade agreements are also increasingly common in South Asia. There is a considerable network of free trade agreements and related, less comprehensive, treaties aimed at improving economic co-operation in the region. To name a few: India has signed trade agreements with Sri Lanka, the Maldives and Bangladesh and is examining a series of tariff concessions with Pakistan. Sri Lanka is also negotiating bilaterally with Pakistan and has an agreement in place with Nepal.

[21] India, Pakistan, Sri Lanka, Nepal, Bhutan, Bangladesh and the Maldives.

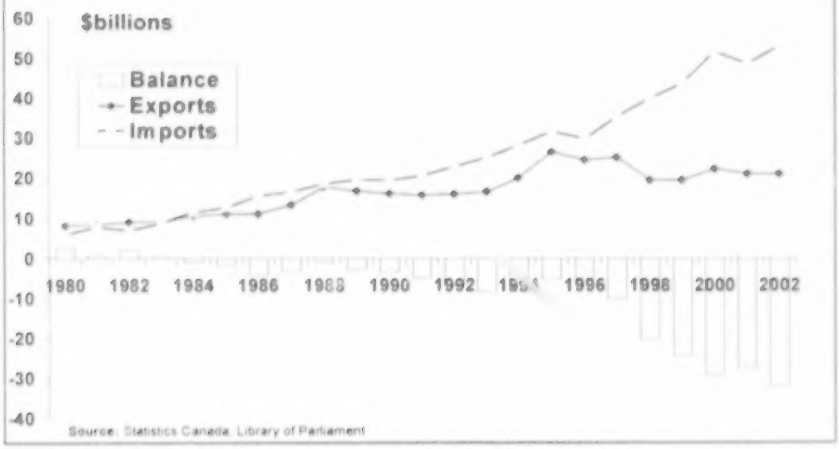
APPENDIX III — CANADA'S TRADE AND INVESTMENT RELATIONSHIP WITH ASIA-PACIFIC

A. Trade Between Canada and Asia-Pacific

1. Merchandise Trade

With the exception of its NAFTA partners, Canada trades more with the countries in the Asia-Pacific region than any other major region in the world. Total merchandise trade between Canada and Asia-Pacific countries was valued at $74 billion in 2002, accounting for about 45% of its merchandise trade outside the NAFTA region. Canadian exports to Asia-Pacific make up $21 billion of that total while imports account for the remaining $53 billion.

Chart 3 – Canada's Merchandise Trade with Asia-Pacific Countries, 1980-2002



Although the distribution of exports and imports suggests that Canada holds a substantial trade deficit with Asia-Pacific, this was not always the case. In the early 1980s, Canada held a small trade surplus with countries in the Asia-Pacific region. Since that time, however, imports from Asia-Pacific have grown much more rapidly than have exports to that region. From 1980 to 1996 Canadian exports to Asia-Pacific increased by an average of 7.0% annually. By comparison, imports from Asia grew by 10.5% over that same period.

This growing trade imbalance was exacerbated by the Asian Financial Crisis in 1997. As much of the region slid into recession and local currencies tumbled, it became very difficult for Canadian exporters to continue to sell in most Asian markets. Some exporters were effectively priced out of many Asian markets by the exchange rate effects of the crisis, while others found that the impact of the recession in the region eroded demand for their products. Merchandise exports to Asia-Pacific fell by 22% from 1997 to 1998 and have yet to recover their pre-1998 value.

At the same time, however, the decline in the value of Asian currencies made their goods even more competitive abroad. While Canadian exports to the region fell, import growth continued unabated. As a result, Canada's trade deficit with Asia-Pacific has ballooned since 1997, rising from $10 billion that year to $32 billion by 2002.

(a) Canadian Merchandise Export Markets in Asia-Pacific

(i) Major Destinations

Canada's merchandise exports to Asia-Pacific are dominated by a handful of key markets, primarily in Asia. Countries in Oceania — most notably Australia and New Zealand — only account for about 5% of Canada's merchandise trade to the region as a whole. Canada's most significant export destinations are Japan and China which together account for nearly three-fifths of Canada's total exports to the region. With merchandise sales valued at $8.2 billion in 2002, Japan is Canada's largest export destination in Asia-Pacific and second-largest in the world. For its part, China is Canada's fourth-largest export destination worldwide, with merchandise exports to that country exceeding $4.0 billion in 2002.

Although Japan and China are Canada's two largest customers in Asia-Pacific, the evolution of exports to those countries are headed in opposite directions. Canadian exports to Japan experienced strong growth through the 1980s and into first half of the 1990s. However, the combination of the Asian Crisis and Japan's ongoing internal economic difficulties have dampened Japanese appetite for Canadian imports.[22] After rising by 47% in the first half of the 1990s, merchandise exports to Japan peaked at $12.1 billion in 1995 and have since fallen by over 30%.

[22] However, total imports into Japan have remained strong throughout this period

Table 1 - Canada's Top Merchandise Export Destinations in Asia-Pacific					
	Value ($millions)		Avg. Yearly Growth,	% of Total Exports, 2002:	
	1990	2002	1990-2002	To Asia-Pacific	Worldwide
Japan	8,230	8,398	0.17	39.1	2.1
China	1,707	4,093	7.56	19.1	1.0
South Korea	1,554	1,998	2.12	9.3	0.5
Hong Kong	686	1,206	4.81	5.6	0.3
Australia	903	1,168	2.17	5.4	0.3
Taiwan	798	1,118	2.85	5.2	0.3
India	321	674	6.38	3.1	0.2
Thailand	506	530	0.39	2.5	0.1
Indonesia	313	493	3.85	2.3	0.1
Malaysia	257	491	5.54	2.3	0.1
Singapore	407	488	1.52	2.3	0.1
Philippines	206	300	3.18	1.4	0.1
Others	403	525	2.24	2.4	0.1
Total	**16,291**	**21,482**	**2.33**	**100.0**	**5.4**

Source: Statistics Canada, Library of Parliament

By contrast, export growth to China has been brisk, particularly in the recent past. As China continues with market-based economic reforms, access to the Chinese market has improved for foreign suppliers, including Canada. Since 1997, Canadian exports to China have increased by 67%.

Aside from Japan and China, other major export destinations in Asia-Pacific include South Korea, Hong Kong, Australia and Taiwan. Of these, South Korea is the most significant. Canada exported about $2.0 billion in merchandise to South Korea in 2002 — about 9% of Canada's total exports to Asia-Pacific. Export totals for the other three countries are all between $1.1 and $1.2 billion dollars. Each accounts for slightly more than 5% of Canada's total exports to Asia-Pacific.

As noted for Japan above, 2002 export levels to South Korea, Hong Kong and Taiwan are well below their record levels set in the mid-1990s, immediately prior to the Asian Crisis. In particular, exports to South Korea have fallen dramatically — by 30% from 1996 to 2002. For its part, export growth to Australia has been more solid. All together, these four countries, along with China and Japan, account for about 84% of Canada's total exports to the Asia-Pacific region.

Although Canada's exports to most Asian countries have been stagnant in recent years and have yet to regain their pre-1997 levels, there are a few noteworthy exceptions. In addition to China where Canadian exporters are having some success, India and Vietnam are emerging as potentially significant markets. The total value of exports to those two countries remains relatively modest, but is growing rapidly in both cases.

(ii) Provincial Exporters

British Columbia (BC) is by far Canada's largest exporting province to Asia-Pacific. In 2002, BC shipped goods valued at $6.9 billion to that part of the world, making up nearly one-third of Canada's total exports to the region that year. Although BC dominates Canada's trade with Asia-Pacific, its exports to that region have been hit hard since the mid-1990s. Japan is a dominant export market for BC and the poor performance of the Japanese economy through much of the 1990s took a toll on BC's overall exports to Asia-Pacific. Exports to the region have fallen by 33% from their peak of $10.3 billion in 1995.

Table 2 - Merchandise Exports to Asia-Pacific by Province

	Value ($millions)		Avg. yearly growth,	2002 Exports as a % of:	
	1990	2002	1990-2002	Cdn. Total to Region	Total Prov. Exports
British Columbia	6,510	7,020	0.63	32.7	23.3
Ontario	3,199	4,057	2.00	18.9	2.0
Alberta	2,372	3,312	2.82	15.4	6.7
Quebec	1,338	2,889	6.62	13.4	4.2
Saskatchewan	1,622	2,100	2.18	9.8	18.4
Manitoba	562	962	4.58	4.5	10.2
Newfoundland and Lab.	128	403	10.03	1.9	7.2
Nova Scotia	166	387	7.31	1.8	7.2
New Brunswick	253	335	2.37	1.6	4.1
Prince Edward Island	8	17	6.48	0.1	2.5
Territories	134	1	-33.51	0.0	0.1
Canada	**16,292**	**21,483**	**2.33**	**100.0**	**5.4**

Source: Statistics Canada, Library of Parliament

Ontario and Alberta are the next largest exporters, selling $4.0 billion and $3.3 billion in merchandise to the Asia-Pacific region in 2002, respectively, accounting for about 19% and 16% of Canada's total trade to Asia-Pacific that year. While Alberta's exports to Asia-Pacific are primarily directed to Japan and to a lesser extent China, Ontario's exports to the region are relatively well-distributed. China and Japan are Ontario's largest export destinations as well, but Australia and Hong Kong are also important markets, each accounting for about 12% of Ontario's exports to the region.

Quebec and Saskatchewan are also significant exporters to Asia-Pacific, accounting for 13.8% and 9.8% of Canada's total merchandise exports to that region, respectively. With the exception of Newfoundland and Labrador, Quebec is the only province whose exports to Asia-Pacific in 2002 surpassed their pre-Asian Crisis value.

Although BC and Ontario are the two largest exporters to Asia-Pacific by dollar value, this fact does not necessarily reflect the importance of that region to the provincial economies. In BC, Asia-Pacific is a critical export market, accounting for over 23% of provincial exports worldwide. By contrast, Ontario's exports are heavily concentrated in the U.S., making the Asia-Pacific market comparatively insignificant. Less than 2% of Ontario's 2002 merchandise exports went to countries in Asia-Pacific. In general, Asia-Pacific is a more important export destination for western provinces than for those in the east. BC, Saskatchewan and Manitoba send the greatest proportion of total provincial exports to Asia-Pacific countries.

(iii) Major Export Products

Table 3 provides an overview of Canada's major export products to Asia-Pacific. While forest products — wood and wood products, pulp and paper — are the largest category of exports to the region, Canada in fact sells a wide range of goods in Asia-Pacific. Resource-based products, including agricultural commodities, minerals and fossil fuels account for over half of Canada's shipments to the region, but high-tech manufactured goods are also significant exports.

The composition of Canada's exports to Asia-Pacific has changed considerably since the early 1990s. Meat and meat products, telecommunications equipment and motor vehicles have emerged as significant export goods. At the same time, there has been a decline in shipments of cereal grains, plastics and fossil fuels.

Table 3 - Canada's Top Merchandise Exports to Asia-Pacific				
	Value ($millions)		Growth: 1990-2002	
	1990	2002	$millions	% per year
Wood pulp and scrap paper	1,159	2,233	1,075	5.6
Wood and articles of wood	1,406	2,144	738	3.6
Machinery and equipment	682	1,473	791	6.6
Electrical/electronic machinery & equip.	428	1,469	1,041	10.8
Oilseeds, fodder, medicinal plants, etc.	775	1,098	322	2.9
Meat and edible meat offal	179	984	805	15.3
Fossil fuels and related	1,938	984	-954	-5.5
Fertilizers	510	966	455	5.5
Fish and seafood	557	963	405	4.7
Cereals	1,594	858	-736	-5.0
Motor vehicles, parts and related	274	848	574	9.9
Ores, slag and ash	1,202	687	-515	-4.6
Aircrafts and spacecrafts	383	653	271	4.6
Organic chemicals	490	558	68	1.1
Paper and paper products	470	547	77	1.3
Sub-total	12,048	16,465	4,417	2.6
Others	4,243	5,018	775	1.4
Total	16,291	21,482	271	2.3

Source: Statistics Canada, Library of Parliament

Although all provinces export a broad array of goods to Asia-Pacific, the mix of products depends considerably on the region of origin. The Atlantic provinces export primarily fish, seafood, forest products and mineral ores. Ontario and Quebec also export forest and mineral products, as well as some agricultural products. However, the region's primary exports to Asia-Pacific are manufactured goods such as aerospace and motor vehicles, machinery and equipment, and electronics. The prairie provinces, for their part, are significant exporters of grains, meats, oilseeds and other agricultural products, in addition to fertilizers, other chemicals, fossil fuels and some electronics. Finally, BC exports a significant quantity of forest products to Asia-Pacific, as well as mineral products, fossil fuels and some manufactured goods.

(b) Canadian Merchandise Imports from Asia

(i) Major Sources of Imports

Canada's largest export destinations, China and Japan are also the most significant sources of imports into Canada from Asia-Pacific. Those two countries each account for about 30% of Canadian imports from the region. China is Canada's largest single source of imports from Asia-Pacific and second-largest source of imports worldwide, behind only the United States. Total sales from China to Canada were valued at $16.0 billion in 2002. Imports from Japan — Canada's third-largest source of imports worldwide — were only slightly lower, at $15.4 billion.

China's emergence as a major source of Canadian imports has been remarkable. In 1990, China was Canada's eleventh-largest source of imports, with sales valued at $1.4 billion. Since that time, however, Chinese exports to Canada have soared, growing by an average rate of 22.5% per year. For its part, Japan's exports to Canada have also been growing, albeit at a much lower rate than imports from China. Japan had been Canada's second-largest source of imports until 2002.

Table 4 - Canada's Top Sources of Merchandise Imports in Asia-Pacific

	Value ($millions)		Avg. Yearly Growth,	% of Total Imports, 2002:	
	1990	2002	1990-2002	From Asia-Pacific	Worldwide
China	1,394	15,978	22.54	30.1	4.6
Japan	9,525	15,412	4.09	29.1	4.4
South Korea	2,255	4,860	6.61	9.2	1.4
Taiwan	2,109	4,241	5.99	8.0	1.2
Malaysia	380	2,018	14.93	3.8	0.6
Thailand	406	1,777	13.09	3.4	0.5
Australia	764	1,721	7.00	3.2	0.5
India	227	1,326	15.84	2.5	0.4
Philippines	203	1,113	15.23	2.1	0.3
Hong Kong	1,058	997	-0.49	1.9	0.3
Singapore	551	988	4.99	1.9	0.3
Indonesia	202	964	13.91	1.8	0.3
Others	459	1,620	11.08	3.1	0.5
Total	**19,533**	**53,015**	**8.68**	**100.0**	**15.2**

Source: Statistics Canada, Library of Parliament

South Korea and Taiwan are also notable sources of imports into Canada. In both cases, imports grew strongly throughout the 1990s but have tapered off somewhat in the current decade. Imports from those two countries were valued at $4.9 billion and $4.2 billion in 2002, respectively, accounting for 9.2% and 8.0% of total imports from Asia-Pacific into Canada that year.

Although the above-mentioned four countries account for over three-quarters of all Canadian imports from Asia-Pacific, a number of smaller countries are rapidly emerging as significant exporters into Canada. Malaysia, Thailand, India, Vietnam and the Philippines have all made considerable gains in the Canadian market since the early 1990s.

(ii) Major Import Products

Canadian imports from Asia-Pacific are a mix of sophisticated high-tech goods and labour-intensive, low-value-added products. High-tech goods dominate, however, led by automobiles and auto parts, computers, electronics and telecommunications equipment. Together, electronics, machinery and equipment, and motor vehicles and parts made up over half of all shipments from Asia-Pacific countries in 2002.

However, high-tech goods are not the only products from Asia-Pacific entering the Canadian market. The clothing, apparel and other related industries in the region are also significant exporters into Canada, as are manufacturers of toys and games, iron and steel products, rubber and plastics. The recent strong growth in imports into Canada from Asia-Pacific countries is distributed across a wide range of products and product types. Electronics, furniture, knitted clothing and plastics have all made considerable gains in Canada over the 1990s.

Table 5 - Canada's Top Merchandise Imports from Asia-Pacific

	Value ($millions)		Growth: 1990-2002	
	1990	2002	$millions	% per year
Electrical/electronic machinery & equip.	3,024	9,669	6,645	10.2
Machinery and equipment	3,197	9,481	6,284	9.5
Motor vehicles, parts and related	4,222	8,319	4,098	5.8
Toys, games, sporting goods, etc.	572	2,310	1,737	12.3
Woven clothing and apparel	1,026	2,021	995	5.8
Knitted or crocheted clothing and apparel	659	1,789	1,130	8.7
Optical, scientific and technical instruments	570	1,769	1,198	9.9
Furniture, furnishings, prefab buildings	261	1,515	1,254	15.8
Articles of iron or steel	378	1,159	781	9.8
Footwear	410	1,121	712	8.8
Plastics and articles thereof	267	1,099	833	12.5
Rubber and articles thereof	386	876	489	7.1
Leather goods	385	722	337	5.4
Inorganic chemicals and compounds	281	655	374	7.3
Iron and steel	152	575	423	11.7
Sub-total	15,790	43,079	27,290	8.7
Others	3,744	9,936	6,192	8.5
Total	19,533	53,015	271	8.7

Source: Statistics Canada, Library of Parliament

With a few exceptions, Canadian imports from its major Asia-Pacific sources do not vary considerably from country to country. In general, most of Canada's major trading partners in the region sell a mixture of high-tech and labour-intensive goods. The most notable exception to this rule is Japan. Notwithstanding its recent economic difficulties, Japan remains the wealthiest

country in the region and trades almost exclusively in high-value goods. Not surprisingly, Japan is the dominant source of Canadian automobile imports from the region.

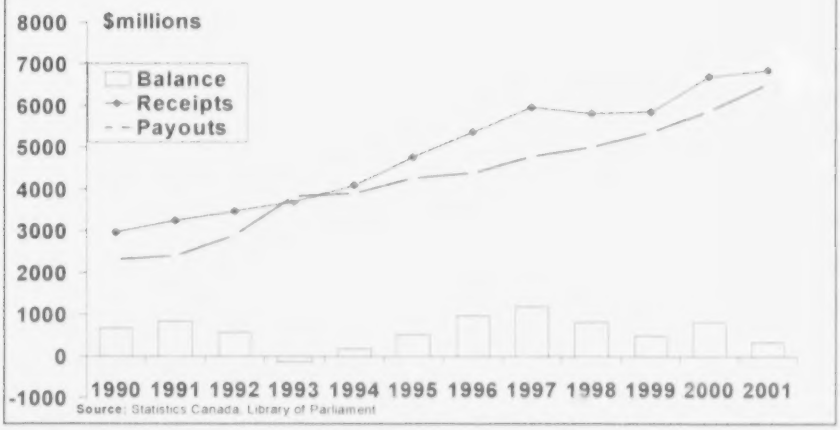
2. Trade in Services

Although Canada's economic relationship with Asia-Pacific is dominated by the exchange of merchandise, trade in services is an increasingly significant component of that relationship. These services include travel, transportation services, government services, and commercial services such as consulting, financial services, construction, computer and information services. In 2001, the most recent year for which data is available, Canada and Asia-Pacific exchanged services valued at a total of $13.4 billion. Asia-Pacific countries purchased $6.8 billion in Canadian services while Canada paid out $6.5 billion for services from the region. Canada holds a small trade surplus in services of about $300 million.

(a) Exports of Services

In terms of percentage shares, Asia-Pacific is a more significant market for the service sector than it is for merchandise products. The United States and Europe are Canada's primary and secondary destinations for service exports, but Canada's service exports to Asia-Pacific accounted for about 11.6% of its total service exports worldwide in 2001. By contrast, only 5.2% of Canada's merchandise exports went to Asia-Pacific that year.

Chart 4 – Canada's Trade in Services with Asia-Pacific Countries, 1990-2001



Services exports to Asia-Pacific are also growing more rapidly than merchandise exports. Valued at just under $3.0 billion in 1990, service exports to Asia-Pacific rose by an average of 7.9% per year from 1990 to 2001. By comparison, merchandise exports grew by an average of only 2.4% over that same period. As a result, services are increasing in importance as a component of Canada's total exports to Asia-Pacific. In 1990, service exports were equivalent to about 18.2% of Canada's merchandise exports. By 2001, that had risen to about 32.4%.

Canadian service exports to Asia-Pacific are more evenly distributed across the region as compared to merchandise exports. At $1.7 billion in 2001, Japan is by far the largest purchaser of Canadian services, accounting for about 25.6% of Canada's total service exports to Asia-Pacific. Japan is also the third largest destination of Canadian services worldwide, behind the United States and the United Kingdom. However, five other countries and economic regions are also significant buyers of Canadian services. Hong Kong, China, South Korea, Australia and Taiwan all account for between 8% and 12% of total Canadian service exports to the region. The latter three, along with Vietnam, have seen the most rapid growth in Canadian service exports since 1990.

Table 6 - Canada's Top Service Export Destinations in Asia-Pacific

	Value ($millions)		Avg. Yearly Growth, 1990-2001	% of Total Exports, 2001:	
	1990	2001		To Asia-Pacific	Worldwide
Japan	960	1,701	5.34	24.8	2.9
China	224	757	11.71	11.1	1.3
Hong Kong	465	725	4.12	10.6	1.2
South Korea	141	684	15.44	10.0	1.2
Australia	188	632	11.65	9.2	1.1
Taiwan	96	457	15.24	6.7	0.8
India	70	296	14.01	4.3	0.5
Singapore	139	280	6.57	4.1	0.5
Indonesia	80	185	7.92	2.7	0.3
Philippines	83	163	6.33	2.4	0.3
Malaysia	77	146	5.99	2.1	0.2
Thailand	49	131	9.35	1.9	0.2
Others	447	690	5.68	10.1	1.2
Total	**2,970**	**6,847**	**7.89**	**100.0**	**11.6**

Source: Statistics Canada, Library of Parliament

(b) Imports of Services

On the import side, Asia-Pacific is somewhat less significant to Canada as a source of services as it is a source of goods. The region accounts for about 9.7% of Canada's total purchase of services worldwide, compared to 14.2% of Canada's total merchandise imports. Canadian imports of Asian services are increasing slightly more rapidly than growth in merchandise imports. From $2.3 billion in 1990, service imports from Asia-Pacific grew at an average rate of 9.9% annually to the year 2001, compared to an average rate of growth of 8.6% for merchandise imports over the same period.

Table 7 - Canada's Top Sources of Service Imports in Asia-Pacific					
	Value ($millions)		Avg. Yearly Growth, 1990-2001	% of Total Imports, 2001:	
	1990	2001		From Asia-Pacific	Worldwide
Japan	672	2,120	11.01	32.5	3.2
Hong Kong	468	920	6.34	14.1	1.4
Singapore	163	683	13.91	10.5	1.0
China	85	589	19.24	9.0	0.9
Australia	253	451	5.40	6.9	0.7
Taiwan	51	282	16.82	4.3	0.4
South Korea	74	249	11.66	3.8	0.4
New Zealand	89	184	6.83	2.8	0.3
India	55	159	10.13	2.4	0.2
Philippines	62	148	8.23	2.3	0.2
Thailand	73	141	6.17	2.2	0.2
Indonesia	42	115	9.59	1.8	0.2
Others	403	483	1.66	7.4	0.7
Total	**2,313**	**6,524**	**9.89**	**100.0**	**9.7**

Source: Statistics Canada, Library of Parliament

Compared to Canada's distribution of service exports, its sources of imports are somewhat more concentrated in a few key countries. Japan is Canada's largest source of service imports in Asia-Pacific and, as with service exports, the third largest worldwide behind the United States and the United Kingdom. In 2001, Canada purchased just under $2.1 billion in services from Japan, accounting for about 32.5% of total service payouts in Asia-Pacific. Other significant sources of imports include Hong Kong, Singapore, China and Australia. Along with Japan, these five economies account for three-quarters of Canada's service imports from Asia-Pacific. Emerging, rapidly-growing service exporters to Canada include Indonesia, Malaysia, India and Vietnam.

B. Foreign Direct Investment

Foreign direct investment is a significant indicator, not only of the current economic relationship between Canada and Asia-Pacific, but of the direction of the future relationship as well. As John Banigan (Assistant Deputy Minister, Industry sector, Department of Industry) reminded the Sub-Committee, FDI acts as a catalyst for international trade. The interaction between parent companies and subsidiaries forges potential trade linkages and creates markets for goods and services.

Japan is Canada's largest destination for foreign direct investment in Asia-Pacific and ninth-largest in the world. Canadian FDI in Japan totalled $9.2 billion in 2002, accounting for a quarter of Canada's total foreign investment in Asia-Pacific. Although Canadian exports to Japan have been stagnant since the Asian Crisis, Japan has remained an attractive environment for Canadian investors. Since 1997, Canadian FDI in Japan has more than doubled while merchandise exports have fallen by more than 25%.

Table 8 - Canada's Top Foreign Direct Investment Destinations in Asia-Pacific

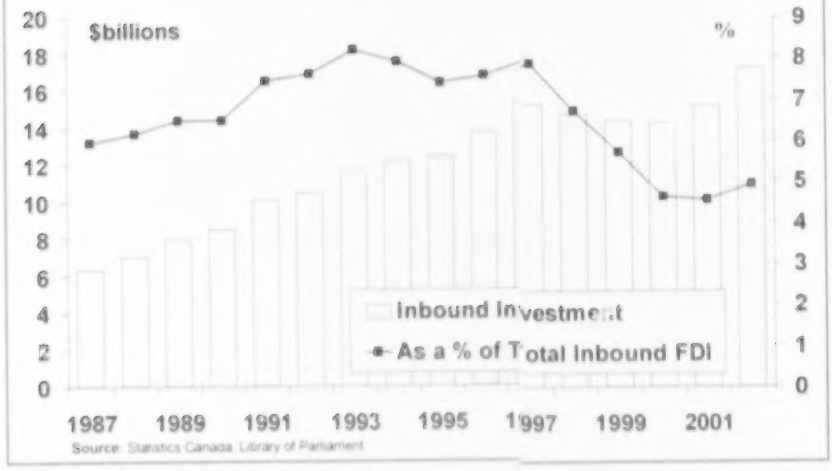
	Value ($millions)		Avg. Yearly Growth, 1990-2002	% of Total FDI, 2002:	
	1990	2002		In Asia-Pacific	Worldwide
Japan	917	9,203	21.19	25.1	2.1
Australia	2,401	8,497	11.11	23.2	2.0
Singapore	1,837	5,100	8.88	13.9	1.2
Indonesia	934	3,725	12.22	10.2	0.9
Hong Kong	670	2,810	12.69	7.7	0.7
Thailand	29	1,122	35.61	3.1	0.3
New Zealand	180	1,059	15.91	2.9	0.2
South Korea	24	819	34.20	2.2	0.2
China	6	667	48.08	1.8	0.2
Malaysia	81	625	18.56	1.7	0.1
Others	557	2,988	15.03	8.2	0.7
Total	**7,636**	**36,615**	**13.95**	**100.0**	**8.5**

Source: Statistics Canada, Library of Parliament

Other significant destinations for Canadian FDI in Asia-Pacific include Hong Kong, Singapore, Australia and Indonesia. However, some of the most rapid growth in investment has been in China, South Korea and a number of Southeast Asian countries, most notably Thailand and Malaysia.

Only a handful of Asia-Pacific countries have significant investments in Canada. Japan, Hong Kong and Australia together account for 91% of all Canadian inbound FDI from the region in 2002. Of these, Japan is by far the largest investor in Canada. Primarily concentrated in the automotive sector, FDI from Japan totalled $8.6 billion in 2002, making up half of all Asia-Pacific investment in Canada.

Chart 5 – Foreign Direct Investment from Asia-Pacific in Canada, 1987-2002



APPENDIX IV
LIST OF WITNESSES

Associations and Individuals	Date	Meeting
Department of Foreign Affairs and International Trade	05/02/2003	2
David Kilgour, Secretary of State (Asia-Pacific)		
David Mulroney, Assistant Deputy Minister, Asia-Pacific		
Ken Sunquist, Director General, Trade Commissioner Service, Overseas Programs and Services		
Canadian International Development Agency	12/02/2003	3
Raymond Drouin, Program Manager, Industrial Cooperation Division		
Brian Hunter, Senior Economist, Policy Branch		
Jonathan Rothschild, Senior Economist, Policy Branch		
Department of Foreign Affairs and International Trade		
David Mulroney, Assistant Deputy Minister, Asia-Pacific		
Department of Industry		
John Banigan, Assistant Deputy Minister, Industry Sector		
John Klassen, Executive Director, Investment Partnership Canada		
Asia Pacific Foundation of Canada	19/02/2003	4
John Wiebe, President and Chief Executive Officer		
Canadian Wireless Telecommunications Association	26/02/2003	5
Peter Barnes, President and Chief Executive Officer		
Charles Bergeron, Director of Government Affairs		
Export Development Canada		
Stephen Poloz, Vice-President and Chief Economist		
Henri Souquières, Vice-President, International Markets		
Hong Kong-Canada Business Association		
Mitch Kowalski, Vice-President		
Bombardier International	19/03/2003	6
Robert Greenhill, President and Chief Operating Officer		
Grain Growers of Canada		
Ken Bee, President		
Cam Dahl, Executive Director		

Associations and Individuals	Date	Meeting
University of Toronto	19/03/2003	6
Wendy Dobson, Professor of International Business		
Canadian Agri-Food Trade Alliance	02/04/2003	7
Patty Townsend, Executive Director		
Canadian Chamber of Commerce		
Robert Keyes, Vice-President, International Division		
Vancouver Port Authority		
Gordon Chu, Director, Transportation and Trade Policy		
Coast Forest & Lumber Association	09/04/2003	8
Ken McKeen, Consultant		
Comox CanadAsia Business Society		
Ian Cheng, President		
Ken Ing, Member		
Conference Board of Canada	04/06/2003	9
Charles Barrett, Vice-President, Business Research		
David MacDuff, Special Advisor/Senior Writer		

LIST OF INDIVIDUALS
WHO MET WITH THE SUBCOMMITTEE
(FROM MAY 2 TO MAY 17, 2003)

FIRST TRIP — ASIA-PACIFIC REGION

BANGALORE, INDIA
May 5, 2003

ADC (India) Communications and Infotech Pvt. Ltd.
- Raj Rajkumar, Managing Director

Alliance Network
- Priya Chetty-Rajagopal, Regional Manager, Asia

Avestha Gengraine Technologies Pvt. Ltd.
- Koen Wentink, C.O.O.
- Vinay Konaje, Group Leader, Business Development

ATW Technologies Pvt. Ltd.
- M. Rajagopal, Founder and CEO

Bank of Nova Scotia
- Peter L. Nesbitt, Manager, Bangalore Branch

Canada Trade Office, Bangalore
- Sunitha Anand, Commercial Assistant
- D.P. Vittal, Advisor (Trade)

Consulate of Canada
- Doug Paterson, Consul and Senior Trade Commissioner

Digital GlobalSoft Ltd.
- Som Mittal, President and CEO
- Bala Mahadevan, Head, New Business Initiatives and Marketing

Indian Institute of Management, Bangalore
- T.R. Madanmohan, Associate Professor, Technology and Operation

Indian Institute of Science
- Professor G. Mehta, Director
- Professor Rahul Pandit, Chairman

Indus Trust
- Lt. Gen. Arjun Ray, Chief Executive

Infosys
- Bhavna Mehra, Executive, Corporate Communications
- Abhay Kulkarni, Delivery Manager, Canada and North East Region
- Murali S. Kakolu, Human Resources Manager

John Fowlder (India) Ltd.
- R.K. Jalan, Director

Moca Strategic Management
- Laxam Sankaran, Consultant

Pivotal Corporation (India)
- Chirantan Desai, Vice-President and Managing Director

Price WaterhouseCoopers
- Indraneel Roy Choudhury, Executive Director, Tax and Regulatory Services

DELHI, INDIA
May 6-7, 2003

Bank of Nova Scotia
Denis Vaz, Vice-President and Country Head

Canadian High Commission
Peter Sutherland, High Commissioner
Benoît Préfontaine, Senior Trade Commissioner
Zulfi Sadeque, Counsellor (Commercial)

Confederation of Indian Industries
Sugha Rajan, Director, Confederation of Indian Industries
Rakesh Bakshi, Managing Director, Vestas RRB India Ltd.
Jayant Prasad, Joint Secretary, Ministry of External Affairs
Radha Bhatia, Director, The Bird Group
Denis Vaz, Vice-President and Country Head, The Bank of Nova Scotia
Rajan Gupta, Manager, The Bank of Nova Scotia
Vandana Mohata, Advocate, Dua Associates
Percy Billimoria, Partner, Ajay Bahl & Co.
L.C. Khatri, General Manager, NALCO
D. Kumar, Managing Director, A.R. Industries P. Ltd.
R.N. Saxena, General Manager, Hindalco Industries Ltd.
Ranjit Kapoor, Managing Director, Midi Extrusions Ltd.
T.K. Bhoumik, Senior Advisor, CII
Gunveena Chadha
Prem Shankar Jha

Ernst and Young
K.N. Memani, Chairman and Managing Partner
Supriya Sarin, Vice-President
Sharat Anand, Advisor to the Chairman
Gurav Taneja

Hero Honda Motors Limited
Brijmohan Lall, Chairman & Managing Director

Indian Council for International Economic Relations
Anowarul Hoda, Adviser

Lok Sabha (People's Assembly) Standing Committee on Commerce
Shri Mahendra Baitha
Shri Girdhari lal Bhargava
Shri Ramchandra Paswan
Shri Danve Raosaheb Patil
Shri Pradeep Rawat
Shri Balbir Singh
Shri V.S. Sivakumar
Shri Ramakant Yadav
Raman Singh
Shri Bhartruhari Mahtab
Shri Suresh Pasi
Shri Satish Kumar, Additional Secretary

Ministry of External Affairs
Shri Digvijay Singh, Union Minister of State

National Highways Authority of India
Santosh Nautiyal, Chairman

N. Sethia International Group of Companies
Satish Girotra, Chief Representative

Provincial Electricity Authority
Weerachai Koykul, Director of Power System Control and Operation Department

Rai & Sons Private Limited (Consumer Division)
Vikram Sethi, Manager, Institutional Sales

Rajya Sabha (Council of States) Standing Committee on Commerce
Shri Ashwani Kumar
Shri Parmeshwar Kumar Agarwalla
Shri Abu Asim Azmi
Shri S.P.M. Syed Khan
Shri Robert Kharshiing
Shri Mukhtar Abbas Naqvi
Shri N.K. Premachandran

Ranbaxy
Rashmi H. Barbhaiya, Ph.D., President, Research and Development
Sushma Gupta, Associate Director
Kasim, A. Mookhtiar, Ph.D., Vice-President, New Drug Discovery Research

Shervick Services Pvt. Ltd.
Pradeep Sethi, Chairman

Tafcon Group
M.L. Washwa, Chairman

BANGKOK, THAILAND
May 8, 2003

APEC Business Advisory Council

Viphandh Roengpithya

Isorn Pocomontri, Deputy Director General, Department of American and South Pacific Affairs

Medha Promthep, Director, North America Division

Patcharee Poompachati, North America Division

Phrommes Bhaholpolbhayuhasena, North America Division

Viroj Amatakulchai, Chairman, Committee on Economics, Commerce and Industry, Senate

Kraisak Choonhavan, Chairman, Committee on Foreign Affairs, Senate

Mr. Supot, Chief of Protocol, Secretariat of the Senate

Canadian Embassy

Ambassador Andrew McAlister

John Clapp, Counsellor (Commercial)

Ken Lewis, Senior Trade Commissioner, Jakarta, Indonesia

Ron Bollman, Senior Trade Commissioner, Kuala Lumpur, Malaysia

Carolyn Knobel, Second Secretary

Thawee Thaiprasithiporn, Commercial Officer

Veena Ngaocharoenchitr, Commercial Officer

Surin Thanalertkul, Commercial Officer

Nipa Banerjee, Counsellor (Development) and Head of Aid

Canadoil Asia Ltd.

Giacomo Sozzi, Managing Director

Andrew M. Hill, Commercial Director

House of Representatives

CM.R.M. Deja Sucarom, Chairman of the Committee on Foreign Affairs

Chuti Kririksh, Chairman of the Committee on Economic Development

Provincial Electricity Authority

Paichit Thienpaitoon, Governor

Senate

Kraisak Choonhavan, Chairman of the Committee on Foreign Affairs

Winyu Ularnkul, Committee on Foreign Affairs

Jakanhob Penkhae, Adviser to the Committee of Foreign Affairs

Anantachai Kunanantakul, Third Chairman of the Committee on Economics, Commerce and Industry

Prakiat Nasimma, Committee on Economics, Commerce and Industry

Pha Agsonsua, Committee on Finance, Banking and Financial Institutions & Executive Committee of Thai National Group of the Inter-Parliamentary Union (IPU)

SNC-Lavalin International

Krish Krishnamurti, Senior Vice-President

Michel Dubois

Robert McGrail

André Giroux

Thai Board of Investment (BOI)

Somphong Wanapha, Secretary General

Chutaporn Lambasara, Deputy Secretary General

Warubon Sukasame, Director, Investment Services Centre

Fern Saridratyothin, Investment Promotion Officer

Thai-Canadian Chamber of Commerce

Kobsak Duangdee, President, The Bank of Nova Scotia

Ron Livingston, Vice-President, International Environmental Management

Sranyoo Chanate, Vice-President, Kluaynamthai Hospital

Dave Brothers, Treasurer, Fire Ready Co. Ltd.

John W. Stevens, Secretary, The Best in Bangkok Book

Sirithorn Rutnin, Ex Officio President, Rutnin Eyes Hospital

Don Lavoie, Director, Avenier Co. Ltd.

Pascale Prudhomme, Director, Tilleke & Gibbins International Ltd.

Luc Metivier, Director, Deloitte Touche Tohmatsu Jaiyos Co. Ltd.

Andre Giroux, Director, SNC-Lavalin International Inc.

Arom Phornpraphan, Director, Nortel Networks (Thailand) Ltd.

Premsiri Devahastin Na Ayudhya, Director, Pac Rim International (Thailand) Co. Ltd.

Suzanne Thibault, Executive Director, Thai Chamber of Commerce

Michael Ward, Representative Canadian Embassy

Jinghai Hanchanlash, Advisor, Loxley PCL

Sam Cohen, Advisor, Sage Consultants

Thailand Development Research Institute Foundation

Chalongphob Sussangkarn, Ph.D., President

Deunden Nikomborirak, Ph.D., Research Specialist, Sectoral Economics Program

Somchai Jitsuchon, Ph.D., Research Director (Macroeconomic Development and Income Distribution)

TOKYO, JAPAN
May 13-16, 2003

Ambassador's Official Residence

L-P Émond

D. Lyons

N. Aoki

Y. Yabe

Isao Nagata, Vice-President, Columbia Music Entertainment

Shigeki Kuwahara, Executive Deputy President, Marubeni Corporation

Katsuya Ikeda, Executive Director, Metal Mining Agency of Japan

Shoichiro Yonezawa, President & Representative Director, Mitsui Matsushima Co., Ltd.

Tomio Hamai, Deputy General Manager, Overseas Uranium Resources Development Co., Ltd.

Teruaki Kasahara, President, CEO, Astec Inc.

Mark Schikowsky, Manager, International Dept. Argo21 Corporation

Hiroji Iwasaki, Managing Director, Sumisho Computer Systems Corporation

Takeo Matsumoto, CEO & Managing General Partner, Bio-Healthcare Partners Inc.

Toyoharu Kawaharada, Assistant Manager, Tsu City Office

Hidemaru Umemoto, President, C-Pro Incorporated

Shoue Fujioka, Director, Senior Civil Engineer, Koa Kaihatsu Inc.

Kiyotaka Ichimaru, Deputy General Manager, Civil Aircraft and Aeroengine Department, Mitsubishi Heavy Industries, Ltd.

Shingo Noda, Senior Manager, Mitsui Bussan Aerospace Co., Ltd.

Hiroaki Nakamura, Senior Managing Director, Sumitomo Precision Products Co., Ltd.

Kenichi Matsumoto, Chairman and CEO, Sakura Finetechical Col, Ltd.

Kosuke Kata, Sc.D., General Manager, CVS Division, Edwards Lifesciences Co., Ltd.

Shinji Fukukawa, Executive Adviser, Dentsu Inc.

Professor Yukiko Fukugawa, Graduate School of Arts and Sciences, University of Tokyo

Prof. Ippei Yamazawa, President, Institute of Developing Economies

Motohisa Ikeda, DPJ, Chairman, Lower House Committee on Foreign Affairs

Yoshitaka Murata, LDP, Chairman of the Committee on Economy, Trade and Industry

Akira Kojima, Senior Managing Director, Nihon Keizai Shimbun

Yoshio Murakami, Advisor, Asahi Shimbun

Peter Morgan, Chief Economist, HSBC Securities (Japan) Ltd.

Adriana Lever, President, Lever Enterprises, APEC Business Advisor Council Representative for Canada

Akira Kojima, Nikkei

Canadian Building Products in Japan

Yutaka Miyazaki, Project Director, Japan/Canada Tsuga Partnership Association

Scott Anderson, Canadian Plywood Association/Council of Forest Industries Canada (COFI)

Kevin J. Bews, SPF Program Manager, COFI

Edward T. Matsuyama, Director, COFI

Seiji Omote, President/Managing Director/Interex Forest Projects (Jpn) Ltd.

Keith Vorland, General Manager, Sales and Marketing, Interfor Japan Ltd.

Canadian Embassy

Ambassador Robert Wright

Peter Campbell, Minister (Commercial)

C. Charette, Second Secretary (Commercial)

C. Demers, Second Secretary (Commercial)

David S. Steuerman, Second Secretary (Commercial)

D. Horton, Minister-Counsellor (Commercial/Economic)

F. Rivest, Counsellor (Commercial)

Tomoki Kurihara, Commercial Officer

Kojiro Ichikawa, Commercial Officer

Bernard McPhail, First Secretary (Economic)

Stephen Doust, Second Secretary (Economic)

Bernadette St-Jean, First Secretary (Political)

Stéphane-Enric Beaulieu, Cultural Projects Manager

Canadian Embassy in China (via videoconference)

Ambassador Joseph Caron

Rob Mackenzie, Minister (Commercial)

Martin Moen, First Secretary (Economic)

Canadian Embassy in South Korea

Duane McMullen, Minister-Counsellor (Seoul, South Korea)

Canadian Entrepreneurs in Japan

Michael Kimeda, General Manager, Emissary Computer Solutions

Steven Oye, System Engineer, Panache Computer Consulting & Services

Sebastian Mair, Consultant, FujiPacific Music

Neil Van Wouw, COO, Vanten K.K.

Jean-Francois Ridel, Sales Engineer, Sensation Inc.

Vincent Poirier, Assistant Manager, Information Technology, DEPFA Deutsche Pfandbriefbank A.G.

Luc Lussier, R&D Director, Golemlabs Laboratories Inc.

Bruce Hill, Consultant, American Management Association

Kurt F. Hébert, Assistant Vice-President, FX E-Commerce, Citigroup

Jeffrey Bagshaw, President, Echigo Pacific Trading

Pierre Pariseau, Cabinetmaker

Foreign Ambassadors to Japan

H.E. Kasit Piromya, Ambassador of Thailand

H.E. Ing Kieth, Ambassador of Cambodia

H.E. Abdul Irsan, Ambassador of Indonesia

H.E. Vu Dung, Ambassador of Viet Nam

House of Councillors

Senator Keichiro Asao

Institute for Global Environmental Strategies

Shinichi Arai, Secretary General

Keizai Doyukai

Yoshihiko Miyauchi, Chairman, Chairman of the Committee on Americas-Japan Relations, Keizai Doyukai, Representative Director, Chairman and CEO, ORIX Corporation

Yoshiyuki Fujisawa, Chairman, Global Forum, Keizai Doyukai, Chairman and Representative Director, Merrill Lynch Japan Securities Co. Ltd.

M. Junichi Amano, Senior Corporate Adviser, Nihon Unisys, Ltd.

Noboru Hatakeyama, Chairman, Japan Economic Foundation

Akiyoshi Inoue, President, Sanyu System Research Institution Corp.

Minoru Nakai, Adviser, AFLAC International Inc.

NTT Docomo

Kenji Ota, Managing Director, Global Coordination Dept.

Naoto Ohashi, Executive Director, Global Coordination Dept.

Toshio Yamaguchi, Project Manager, Global Coordination Dept.

Seiki Oono, Manager, Global Coordination Dept.

Toshiko Yamazaki, Manager, Global Coordination Dept.

Yuko Nakayama, Assistant Manager, Global Coordination Dept.

Kouji Takamiya, Assistant Manager, Global Coordination Dept.

Research Institute for the Ministry of Economy, Trade and Industry

Toshiya Tsugami, Senior Fellow

C.H. Kwan, Senior Fellow

Atsushi Sunami, Fellow

Nozomi Sagara, Fellow

TEPCO Power Station and Facilities

Takashi Okamoto, General Manager

LIST OF INDIVIDUALS WHO MET WITH THE SUBCOMMITTEE (FROM AUGUST 29 TO SEPTEMBER 12, 2003)

SECOND TRIP — ASIA-PACIFIC REGION

BEIJING, CHINA
September 1-3, 2003

Asian Development Bank
Bruce Murray, Resident Representative, People's Republic of China

Bob Chan, Traveller Consultant

APCO Worldwide Inc.
Christian Murck, Managing Director

Baker & McKenzie
Bing Ho, Attorney at Law

Blake, Cassels & Graydon LLP
Robert Y. Kwauk, Chief Representative & Administrative Partner

Canada China Business Council
Kevin Tsui, General Manager

Canadian Embassy
Joseph Caron, Ambassador
Cynthia Bernier, Third Secretary
Martin Moen, First Secretary
Jim Zhou, Commercial Officer

China National Aero-Technology Import & Export Corporation
Chen Qinan, Assistant to President

COFCO Grains & Oils Imp. & Exp. Co.
Xubo Yu, S.G. Manager

Crang & Boake
Zhi Gao, Director

Global Law Office
Liu Borong, Partner Attorney-at-Law

Ivanhoe Capital Corporation
David Bo, Manager

King & Wood
Xiaoming Li, Partner

KPMG Huazhen
Ian O'Brien, Managing Partner

Legend Group Limited
Jerome Ma, Government Affairs Dept.
Zhang Yuan, Government Affairs Dept.

Mitsui & Co., Ltd.
Gen. Aihara, Executive Managing Officer

Nortel Networks
Raymond Mark, Director
Sidney H.C. Chan, Vice-President
Robert Y.L. Mao, President, CEO

People's Republic of China
Fan Wenjie, Deputy Division Chief
Min Tang, Chief Economist
Shen Dan Yang, Vice-President
Zhang Xiangechen, Deputy Director General

Sun Life Everbright Life Insurance Co., Ltd.
Timothy Chen, President & CEO

Tsinghua Tongfang Co., Ltd.
Fugen Dai, Vice-President

HONG KONG, CHINA
September 4-6, 2003

Alcatel Asia Technical Services Ltd.
Peter Au Yeung, Project Manager

Asia Pacific Foundation of Canada
Woo Yuen Pau, Vice-President

Bank of Nova Scotia
Robin S. Hibberd, Senior Vice-President

Bombardier International
John Cheh, Regional Vice-President

Boughton Peterson Yang Anderson
Victor Yang, Partner

Canadian Chamber of Commerce in Hong Kong
Allan Matheson, Executive Director

Canadian International School of Hong Kong
Lee Ka Kit, Member of Foundation Governor

Cheung Kong (Holdings) Limited
H.L. Kam, Deputy Managing Director

Chinese Canadian Association (H.K.) Limited
Spencer Lee, Chairman

CIS Risk Technologies Ltd.
Francis Chan, Managing Director

Connector Systems Inc.
Donald Ho-Yin Wong, Managing Director

Consulate General of Canada
Nancy Bernard, Vice-Consul, Trade Commissioner
David McNamara, Senior Trade Commissioner
Brian Wong, Commercial Officer
Amy Yung, Trade Commissioner

Consulate of the Republic of Tunisia
Richard Che Keung Wong, Honorary Consul

Corel Corporation
Alex Kwan, Country Manager, Greater China

Dah Chong Hong, Ltd.
Clive Chan, Manager (Food, Oil & Misc.)

Delcan International Corporation
Peng Lee, Traffic/Systems Manager
Ernie W.W. Yung, Systems Specialist

Diversinet
Terence Chau, Vice-President, Asia Pacific

F.I.G. Canada
Wilson W.S. JIA, General Manager

Fairworld Environmental Technology Co.
Monoko KA, Marketing Manager

Fred Kan & Co.
Fred Kan, Solicitors & Notaries

Fruits & Passion (HK) Ltd.
K.C. Chan, Chairman

Hang Lung Properties Limited
Wilson Wong, Assistant Director

Hong Kong Trade Development Council
Lisa Goh, Head of External Relations
Michael C C Sze, Executive Director

Hongkong International Terminals
John R. Harries, Project Adviser

InterContinental Grand Standord
Annette Sasaki, Director of Sales
Eric Lo, Sales Manager

International Quality Education Limited
John Crawford, Chairman

K.J. Pacific Ltd.
Man Yee Kam, Sales Manager

KJP International Ltd.
Kam Man Yee, Business Development Manager

Kampery Development Ltd.
Simon Ka Wo Wong, Chairman

MDS Nordion Inc.
Wai-Ming Hung, Area Sales Manager, Asia-Pacific Office

Nortel Networks
Jolia Kua, Vice-President

SMATV Technology Limited
Stephen H.K. Wong, Director

Southa Group
Paul Chong, Managing Director

Sun Life Financial (Hong Kong) Limited
Janet De Silva, Chief Executive Officer

SUNDAY Communications Ltd.
Richard J. Siemens, Co-Chairman and Executive Director

Telecommunications & Security Systems Ltd.
Fai Hon, Managing Director
TPC (HK) Limited
Alexandre Kung, Director & Principal Consultant
Tsing Ma Management Limited
Philip K. W. Sze, Engineering Manager
Tung Tai Group of Companies
Vincent M Lee, Managing Director
Vancouver Port Corporation
Lawrence Tam, Representative, Hong Kong
VeriSafe International Limited
Francis Chan, Chairman
Warp Cybertech Limited
Alex Ing, Chairman & Chief Executive Officer
Wing Tai Corporation Limited and USI Holdings Limited
Christopher Cheng, Chairman
Worldwide Seafood Ltd.
Vivien Lee, Managing Director

KUALA LUMPUR, MALAYSIA
September 8-9, 2003

Bank Negara Malaysia
Abdul Rasheed Ghafur, Senior Manager
Rosnah Abd Ghani, Manager
Dato'Ooi Sang Kuang, Deputy Governor
Canadian High Commission
Jean-Philippe Linteau, Trade Commissioner
Malaysian Institute of Economic Research
Mohamed Ariff, Executive Director
Multimedia Development Corporation Sdn. Bhd.
Najat Ahmad Marzuki, Senior Manager
Ping Yean Cheah, Client
Sharifah Hendon Syed Hassan, Manager
House of Respresentatives
Datuk Wira Abu Seman Yusop, Member
Datuk HJ. ABD. Hamid Bin ABD. Rahman, Member
Teu Si, Member
Sunway City Berhad
Dato' Wong Choon Kee, Managing Director
Teknion Furniture Systems
Kulen Suntharalingam, Managing Director
Charlie Lim, General Manager
Teleglobe America Inc.
Manirajah Julanthavelu, Managing Director
Visionary Development
Roger F. Poulin, Managing Director/CEO

SINGAPORE
September 10-11, 2003

Canadian Chamber of Commerce in Singapore
Elizabeth L. McDougall, Executive Director
Canadian High Commission
Anne Malépart, First Secretary & Trade Commissioner
Daniel Mysak, Counsellor, Management and Consular
CIBC World Markets
Russell A. Cranwell, Managing Director
Four Seasons Hotels and Resorts
Jean Forrest, Regional Director
jtc Corporation
Sally Tan Meow Ling, Manager
Soon Poh Heah, Deputy Director
Manulife Financial
Philip Hampden-Smith, President & Chief Executive Officer
Ministry of Trade and Industry
Aubeck Kam, Director

Lee Chee Koon, Senior Assistant Director
Goh Gek Choo, Assistant Director

Rajah & Tann
Chia Kim Huat, Partner

Singapore Chinese Chamber of Commerce and Industry
Lim Sah Soon, Secretary-General

Low Chee Meng, Vice-Chairman
Fiona Hu, Senior Director
Irene Low, Director
Chua Thian Poh, Vice-President
Kwek Leng Joo, President

TIF Ventures Pte Ltd.
Jimmy Hsu, Chief Executive Officer

APPENDIX V
LIST OF BRIEFS

Asia Pacific Foundation of Canada

Asian Development Bank (ADB)

Canadian Agri-Food Trade Alliance

Canadian Chamber of Commerce

Canadian Wireless Telecommunications Association

Conference Board of Canada

Wendy Dobson

Export Development Canada

Grain Growers of Canada

Steven Oye

Taiwan Chamber of Commerce in British Columbia

Vancouver Port Authority

REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE

Pursuant to Standing Order 109, the Committee requests that the government table a comprehensive response to this report.

A copy of the relevant Minutes of Proceedings (*Meeting No. 57 which includes this report)* is tabled.

Respectfully submitted,

Bernard Patry M.P.
Chair

CANADIAN ALLIANCE DISSENTING OPINION ON "ECONOMIC RELATIONS BETWEEN CANADA AND ASIA"

NOVEMBER 6, 2003

The Canadian Alliance takes issue with portions of the November 2003 Report on "Economic Relations Between Canada and Asia" prepared by the Subcommittee on International Trade, Trade Disputes and Investment in several areas.

Firstly, in respect to Canada pursuing lower trade barriers to trade or bilateral and regional trade agreements, the Canadian Alliance agrees that negotiations to further this end should be with those countries with whom Canada shares a free trade vision and respect for human rights as per the Report recommendation.

However, what is also clear is that while Canada is prepared to actively discourage trade relations with countries such as Burma, where human rights abuses continue, Canada is simply prepared to sacrifice human rights concerns in the People's Republic of China on the altar of maintaining good trade relations.

The betrayal of PRC National Tao Mi by the Canadian government is a clear example, which has not been explained to the satisfaction of the Canadian Alliance either in Asia or in Ottawa. As part of the Lai Changxing IRB hearings in Vancouver, the Canadian government gave a clear understanding to Canadian legal counsel in Vancouver at an in-camera hearing that her deposition could be entered and that her identity would be protected. Canadian authorities shortly thereafter revealed her identity to Chinese police and placed her in jeopardy.

The government of the PRC has called the return to China of Lai Changxing as their highest priority. They have described him as their most wanted man. The Tao Mi deposition and other depositions, which are perceived by the government of the PRC to damage this eventuality at the Lai extradition hearings, are intolerable to the PRC government.

No plausible explanation for the betrayal of Tao Mi has been forthcoming from the Minister. This is further evidence that trade trumps human rights in our relations with the PRC and is the reason why the government avoids publicly including the PRC as a human rights abuser. Opposition members think it is important to name the PRC as a jurisdiction where human rights abuses are a concern irrespective of their status as a trading partner. The government position is hypocritical.

Secondly, the Report states that the, *"subcommittee continues to examine different agricultural systems that do not provide subsidies or distort trade, such as supply management."*

The Canadian Alliance recognizes that a transition plan is essential if over quota tariffs are reduced and differs with the Report in regards to the status of supply management.

The Canadian Alliance recognizes that the landscape of agriculture is changing and with the current WTO talks, there is very real possibility that the agreement reached may result in a change to supply management. After all, Canada is the only country of 148 countries at the bargaining table that is asking for no reductions in the over quota tariffs. The Canadian Alliance wants to ensure the viability of all producers in Canada's agriculture sector and that includes those who operate under the supply management system.

We believe it is in the best interest of Canada and Canadian agriculture that the industries under the protection of supply management remain viable. We will ensure that any agreement which impacts supply management gives our producers guaranteed access to foreign markets, and that there will be a significant transition period in any move towards a market-driven environment.

Finally, the Subcommittee itinerary in Asia was developed and handled in conjunction with dedicated and professional diplomatic personnel. The Subcommittee unanimously sings their praises. The Canadian Alliance representative was made aware during the trip of concerns developing within the professional diplomatic corps of the negative impact on the morale and the ability of the Foreign Service to recruit the best talent in the longer term if the government continues the trend of appointing diplomatic postings to political choices rather than from the Foreign Service.

Given that our diligent and respected Ambassadors and High Commissioners have a very positive impact on trade relations, this trend can negatively impact Canadian trade relations in the long term. The Canadian Alliance recommends that the government review its policy towards Ambassadorial and High Commission postings with a priority towards succession planning from within in order to retain a well-respected professional diplomatic corps.

Supplementary Opinion of the Bloc Québécois

The Bloc Québécois supports without hesitation all of the findings and recommendations contained in the report of the Subcommittee on International Trade, Trade Disputes and Investment entitled *Economic Relations between Canada and Asia*. This said, we consider it most unfortunate that the report addresses such important issues as human rights only superficially.

A number of witnesses stated that it would be difficult for us to address questions pertaining to economic relations between Canada and the Asia-Pacific region without reference to the issues of human rights and major poverty-related problems. Despite significant efforts by certain countries, such as the People's Republic of China, tangible results in the area of human rights and freedoms have yet to be seen. Thousands of individuals, in particular, Falun Gong practitioners, are still being detained in Chinese jails on highly questionable grounds and in deplorable conditions.

The case of Burma (Myanmar) is even more striking, particularly in light of the unjustified internment of Nobel laureate Aung San Suu Ky. The Bloc Québécois supports without reservation the government policy on Burma to curtail contact as much as possible with military authorities and to discourage Canadian businesspeople from doing business there.

All the members of the Subcommittee recognize these indisputable findings; however, not all are particularly keen to refer to them openly. Accordingly, most of the Subcommittee members have preferred to eliminate explicit reference to real situations, favouring instead the approach chosen in the end: to refer indirectly and in veiled terms to what the most elementary judgment and candour should have obliged us to address much more directly and openly. Instead, of holding to principles that would brook no compromise, we preferred to bury our heads in the sand.

This is why the Bloc Québécois believes that the report should have contained at least two sentences more, one of which had been included in the preliminary versions of this report. The two sentences in question would appear at the end of paragraph 3.20, just before recommendation 7. The passage should have read as follows: "The only exceptions would be in cases such as that of Burma (Myanmar), where human rights abuses have prompted Canada to actively discourage trade. Although they unreservedly support the goal of increasing trade relations between Canada and the Asia-Pacific region, the Subcommittee members have expressed concerns about the state of human rights in a number of countries in the region, such as the People's Republic of China."

Subcommittee on International Trade, Trade Disputes and Investment Report on Economic Relations Between Canada and Asia
NDP Dissenting Report

Bill Blaikie, MP
November 4, 2003

The NDP wishes to dissent from the majority report of the Subcommittee on International Trade, Trade Disputes and Investment, entitled Economic Relations Between Canada and Asia.

While we agree with certain particular aspects of the report, such as the suggestion that Canada needs to reduce its dependency on trade with the US, and the idea of more parliamentary involvement in trade negotiations, the report as a whole partakes fully of the false hope and moral poverty of the prevailing global trade liberalization paradigm, and is therefore unacceptable to the NDP.

The complete absence of any acknowledgement that labour rights and labour standards in Asia are in need of radical improvements is another serious flaw in the report. The value-neutral way in which China's "low labour costs" are referred to in the report, as a threat to the "surrounding Asian countries", who themselves are far from ideal, is a good example of what is wrong with this report. Instead of low labour costs being a cause for concern, or at least curiousity, about the ability of working people in China to defend themselves from exploitation, all we hear is excited language about how market reforms, economic efficiencies, and competition are creating investment opportunities in China for a small minority of Canadians. The Chapter on the Asia Pacific Foundation, for instance, could have stipulated that its function be more than the provision of market information about Asia-Pacific. Information on labour conditions should also be a Canadian interest.

Recommendations like recommendation no. 10 which calls for free trade in services is another good example of what is wrong with this report. The NDP believes that free trade in services would pose a serious threat to the Canadian way of providing health and education, and would also facilitate the privatization of water and other public services in Canada.

The NDP therefore submits this minority report.

MINUTES OF PROCEEDINGS

Thursday, November 6, 2003
(*Meeting No. 57*)

The Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade met in a televised session at 9:02 a.m. this day, in Room 237-C Centre Block, the Chair, Bernard Patry, presiding.

Members of the Committee present: Stéphane Bergeron, Murray Calder, Aileen Carroll, Irwin Cotler, Stockwell Day, Art Eggleton, Mark Eyking, John Harvard, André Harvey, Francine Lalonde, Diane Marleau, Keith Martin, Alexa McDonough, Deepak Obhrai, Bernard Patry and Karen Redman.

Acting Member present: Greg Thompson for Bill Casey.

Associate Member present: Gerald Keddy.

Other Member present: Dan McTeague.

In attendance: *House of Commons*: Elizabeth B. Kingston, Committee Clerk. *Library of Parliament*: James Lee, Analyst; Gerald Schmitz, Principal; Peter Berg, Analyst; Michael Holden, Analyst.

Witnesses: As Individuals: William Sampson, James Sampson

Pursuant to Standing Order 108(2), and the motion adopted by the Committee on September 18, 2003, the Committee resumed its consideration of cases involving the detention of Canadian citizens in certain foreign countries.

William Sampson made statement and with James Sampson answered questions.

At 10:06 a.m., the sitting was suspended.

At 10:19 a.m., the sitting resumed.

The Committee proceeded to the consideration of matters related to Committee business.

Mark Eyking presented the First Report of the Subcommittee on International Trade, Trade Disputes and Investment entitled: *Reinvigorating Economic Relations Between Canada and Asia-Pacific*.

It was agreed, —

- That the first report of the Subcommittee on International Trade, Trade Disputes and Investment be adopted as a report to the House and that the Chair or his designate present it to the House.

- That, pursuant to Standing Order 109, the Committee request that the government table a comprehensive response to this report.

- That the Chair be authorized to make such typographical and editorial changes as may be necessary without changing the substance of the report.

- That, pursuant to Standing Order 108(1)(a), the Committee authorize the printing of brief dissenting and/or supplementary opinions as appendices to this report immediately after the signature of the Chair, that the opinions be sent to the Clerk of the Committee by electronic mail in both official languages on/before 8:00 p.m. Thursday November 6, 2003.

Art Eggleton moved, —

That the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade,

- Concerned about the ongoing tensions along the Eritrea-Ethiopian Border which jeopardize the tenuous peace reached with the signing of the Comprehensive Peace Agreement on December 12, 2000 in Algiers;

- Welcoming the recommendations of the Eritrea-Ethiopia Boundary Commission, created by Article 4.2 of the Algiers Agreement, to demarcate the disputed border between the two countries;

- Mindful that following Article 4.5 of the Algiers Agreement, the recommendations of the Eritrea-Ethiopia Boundary Commission are binding on both parties of the conflict and are final;

- Accepting the April 13, 2003 decision of the Eritrea-Ethiopia Boundary Commission to grant the disputed town of Badme to Eritrea;

- Aware of the controversial nature of the Badme decision and the catalyst role of this settlement in the initiation of hostilities between Ethiopia and Eritrea;

- Alarmed over Ethiopian failure to fully comply with, and accept, the Eritrea-Ethiopia Boundary Commission's recommendations, especially with regards to the town of Badme;

- Troubled by the findings of the United Nations Secretary-General on Ethiopia and Eritrea, in the September 4, 2003 Progress Report, that the number of border incidents in Sector Centre is increasing, including the growth in the numbers of Ethiopian herdsmen and livestock present in the Zone on the daily basis;

- Disturbed by the September 5, 2003 report of the United Nations Secretary-General with regards to the pointing of weapons by Ethiopian militia at United Nations Mission in Ethiopia and Eritrea (UNMEE) patrols on August 5 and the violation of the Agreement on Cessation of Hostilities in the Drum Drum Stream area of the Zone by 102 personnel from the Ethiopian Armed Forces on August 9-11, who refused to leave the area despite UNMEE protests;

- Appreciative of the leadership role that Canada has played in the United Nations Mission in Ethiopia and Eritrea (UNMEE), including the deployment of 450 Canadian peacekeepers to the region at the cessation of hostilities;

- Calls on the Government of Canada to increase the pressure on the Government of Ethiopia to accept, in full, the recommendations of the Eritrea-Ethiopia Boundary Commission, including the decision on the town of Badme,

- Proposes that the Government of Canada forcefully indicate to the Government of Ethiopia that our future cooperation, would heavily depend on Ethiopia's acquiescence to the recommendations of the Eritrea-Ethiopia Boundary Commission;

- Suggests that the Government of Canada offer incentives, in terms of developmental aid or/and other assistance to the Governments of Ethiopia and Eritrea, if they live up to their obligations under the Comprehensive Peace Agreement signed in Algiers, especially with regards to the Eritrea-Ethiopia Boundary Commission provisions.

Debate arose thereon.

On motion of Irwin Cotler, it was agreed, — That the motion be amended by deleting the words ", including development assistance,".

The question was put on the motion, as amended, and it was agreed to, by a show of hands: YEAS: 6; NAYS: 1.

It was agreed, — That the motion be adopted as a Report of the Committee and that the Chair or his designate present it to the House.

Irwin Cotler moved, —

That the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade,

- Concerned that Dr. Wang Bingzhang, founder of the China Democracy movement, has been sentenced to life imprisonment in China;

- Aware that the United Nations Working Group on Arbitrary Detention has determined that the charges are without foundation, that they are in violation of international law and that he has been denied the right to a fair trial;

- Noting that Dr. Wang Bingzhang has a close connection to Canada — he is a doctoral graduate of McGill University in medecine and his parents reside in British Columbia, his children in Quebec and his siblings in Ontario;

- Calls upon the Chinese Government to release Dr. Wang Bingzhang from prison, and permit him to be reunited with his family and colleagues.

After debate, the question was put on the motion and it was agreed to, by a show of hands: YEAS: 6; NAYS: 3.

It was agreed, — That the motion be adopted as a Report of the Committee and that the Chair or his designate present it to the House.

Francine Lalonde moved, — That the Committee recommend to the government the Action Plan submitted by Stephan Hachemi and a coalition of 19 human rights defence organizations in order to insure that justice be rendered in the case of the assassination of Mrs. Zhara Kazemi, Montreal photo-journalist and Canadian citizen.

Debate arose thereon.

By unanimous consent, it was agreed, — That the debate be now adjourned.

Keith Martin moved, — That in the opinion of the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade, the Canadian Government should make all efforts to indict Zimbabwe's President, Robert Mugabe, for crimes against humanity.

Debate arose thereon.

By unanimous consent, it was agreed, — That the debate be now adjourned.

At 11:02 a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Stephen Knowles
Clerk of the Committee

CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA

DONNER UN NOUVEAU SOUFFLE AUX RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE LE CANADA ET L'ASIE-PACIFIQUE

RAPPORT DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

Bernard Patry, député
Président

Mark Eyking, député
Président
Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux

Novembre 2003

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

Les transcriptions des réunions publiques du Comité sont disponibles par Internet : http://www.parl.gc.ca

En vente : Communication Canada — Édition, Ottawa, Canada K1A 0S9

DONNER UN NOUVEAU SOUFFLE AUX RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE LE CANADA ET L'ASIE-PACIFIQUE

RAPPORT DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

Bernard Patry, député
Président

Mark Eyking, député
Président
Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux

Novembre 2003

COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

PRÉSIDENT

Bernard Patry

VICE-PRÉSIDENTS

Stockwell Day
Hon. Diane Marleau

MEMBRES

Stéphane Bergeron
Murray Calder
Aileen Carroll
Bill Casey
Irwin Cotler
Hon. Art Eggleton
Mark Eyking
John Harvard
André Harvey
Francine Lalonde
Keith Martin
Alexa McDonough
Deepak Obhrai
Charlie Penson
Karen Redman

GREFFIER DU COMITÉ

Stephen Knowles

DIRECTION DE LA RECHERCHE PARLEMENTAIRE
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

James Lee
Gerald Schmitz

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE INTERNATIONAL, DES DIFFÉRENDS COMMERCIAUX ET DES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX

PRÉSIDENT

Mark Eyking

VICE-PRÉSIDENTS

Stéphane Bergeron
Raymond Simard

MEMBRES

Bill Blaikie
Murray Calder
Bill Casey
Rick Casson
Bob Speller
Tony Valeri

AUTRES DÉPUTÉS AYANT PARTICIPÉ À L'ÉTUDE

John Duncan
Mac Harb
Pat O'Brien

GREFFIERS DU SOUS-COMITÉ

Eugene Morawski
Marie Danielle Vachon

DIRECTION DE LA RECHERCHE PARLEMENTAIRE BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Peter Berg
Michael Holden
Marcus Pistor

LE COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

a l'honneur de présenter son

DOUZIÈME RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement, votre Comité a mis sur pied un sous-comité et lui a donné le mandat de faire une étude afin d'examiner le renforcement des relations économiques entre le Canada et l'Asie.

Le Sous-comité a présenté son premier rapport au Comité.

Votre comité a adopté le rapport, dont voici le texte :

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES RECOMMANDATIONS xi

CHAPITRE I — INTRODUCTION 1

CHAPITRE II — DÉFINITION DU PROBLÈME : LA DIMINUTION DE LA PRÉSENCE DU CANADA DANS UNE RÉGION OFFRANT DES POSSIBILITÉS MULTIPLES 5

A. Pourquoi la région Asie-Pacifique? 6

1. La taille et le dynamisme économique de la région 7

2. Réformes axées sur le marché en Asie-Pacifique 8

3. Intégration économique de l'Asie-Pacifique 9

B. Débouchés commerciaux au niveau sectoriel dans la région 11

1. Possibilités d'investissement 11

2. Débouchés commerciaux 12

C. Présence du Canada en Asie et dans le Pacifique : Pourquoi se fait-elle actuellement moins sentir? 13

D. Faire de l'Asie-Pacifique une priorité 17

CHAPITRE III — VERS L'ADOPTION POUR LE CANADA D'UNE NOUVELLE POLITIQUE VISANT L'ASIE-PACIFIQUE 25

A. Libéralisation des échanges commerciaux et des investissements 25

1. Principaux obstacles aux échanges commerciaux et aux investissements en Asie et dans le Pacifique 25

2. Accords bilatéraux pour promouvoir le commerce et les investissements 26

a) Accords de double imposition et de protection des investissements étrangers 26

b) Accords de libre-échange 28

i) L'accord de libre-échange Canada-Singapour 28

ii) Possibilités d'accords de libre-échange ailleurs en Asie-Pacifique 29

iii) Pays moins avancés d'Asie-Pacifique 32

3. La question de la protection de l'agriculture 32

4. Surmonter la protection agricole : autres accords possibles de libéralisation du commerce 34

B. Création d'un environnement favorable 35

1. Fréquence accrue des visites officielles 36

2. L'image des Canadiens et de la société canadienne en Asie-Pacifique 37

3. Services éducatifs 38

4. Promouvoir les voyages et les échanges 41

C. Stratégies d'aide aux entreprises 45

1. Accès aux renseignements commerciaux exacts et opportuns 46

2. Assurer la préparation à l'exportation 49

3. Faciliter la transition à l'étranger 51

4. Rehausser le profil économique du Canada 54

5. Fournir un service de qualité à l'étranger 59

ANNEXE I — RÉFORMES ÉCONOMIQUES DANS LES PAYS ASIATIQUES 63

A. Asie de l'Est et du Sud-Est 63

B. Chine 66

C. Inde 67

D. Japon 67

ANNEXE II — ACCORDS COMMERCIAUX INTRARÉGIONAUX EN ASIE-PACIFIQUE 71

ANNEXE III — RELATIONS DU CANADA AVEC L'ASIE-PACIFIQUE EN MATIÈRE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT 73

A. Commerce entre le Canada et l'Asie-Pacifique 73

1. Commerce de marchandises 73

a) Marchés d'exportation des marchandises canadiennes en Asie-Pacifique 74

i) Destinations principales 74

ii) Exportateurs provinciaux 76

iii) Principaux produits d'exportation 78

b) Importations canadiennes de marchandises provenant de l'Asie 79

i) Principales sources des importations 79

ii) Principaux produits d'importation 80

2. Commerce de services 82

a) Exportations de services 82

b) Importations de services 84

B. Investissement étranger direct 85

ANNEXE IV — LISTE DES TÉMOINS 87

ANNEXE V — LISTE DES MÉMOIRES 99

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT 101

OPINION DISSIDENTE — ALLIANCE CANADIENNE 103

OPINION COMPLÉMENTAIRE — BLOC QUÉBÉCOIS 105

OPINION DISSIDENTE — NOUVEAU PARTI DÉMOCRATIQUE 107

PROCÈS-VERBAL 109

LISTE DES RECOMMANDATIONS

CHAPITRE II — DÉFINITION DU PROBLÈME : LA DIMINUTION DE LA PRÉSENCE DU CANADA DANS UNE RÉGION OFFRANT DES POSSIBILITÉS MULTIPLES

Recommandation 1 :

Que, compte tenu des énormes possibilités économiques qu'offre l'Asie-Pacifique et de l'importance du développement des échanges commerciaux pour maintenir le niveau de vie des Canadiens, le gouvernement fédéral fasse de l'élargissement des liens économiques avec cette région sa grande priorité numéro un aux fins de l'accroissement du commerce et des investissements avec les pays situés à l'extérieur de la zone de l'ALENA.

Recommandation 2 :

Que, même s'il a déjà reconnu que la Chine, le Japon et l'Inde étaient ses marchés prioritaires dans l'Asie-Pacifique, le gouvernement canadien s'assure que les possibilités d'améliorer les liens économiques avec d'autres pays de la région ne soient pas négligées. Ces possibilités sont particulièrement évidentes en Corée du Sud et parmi les principaux membres de l'ANASE, notamment la Thaïlande, Singapour et la Malaisie.

Recommandation 3 :

Que dans ses démarches pour améliorer ses liens en matière d'échanges commerciaux et d'investissements avec l'Asie-Pacifique, le gouvernement fédéral ne cherche pas seulement à encourager les exportations canadiennes et les investissements à l'étranger, mais qu'il songe également à des façons d'attirer plus d'investissements étrangers directs au Canada en provenance de la région. En particulier, il importe de faire plus pour encourager l'investissement en provenance des nouvelles économies.

Recommandation 4 :

Puisqu'un effort soutenu est nécessaire pour obtenir des résultats significatifs, le gouvernement fédéral ne devrait pas accorder à l'Asie-Pacifique une attention intermittente comme par le passé, mais il devrait s'engager à suivre une stratégie à long terme pour intensifier les échanges commerciaux et les investissements avec la région.

CHAPITRE III — VERS L'ADOPTION POUR LE CANADA D'UNE NOUVELLE POLITIQUE VISANT L'ASIE-PACIFIQUE

Recommandation 5 :

Que le gouvernement du Canada négocie un accord de sécurité sociale avec le Japon et avec d'autres pays où la question est pertinente, éliminant l'obligation pour les compagnies de contribuer aux régimes de sécurité sociale dans les deux pays tandis que les prestations peuvent être versées seulement dans l'un d'eux.

Recommandation 6 :

Que le gouvernement fédéral s'efforce de conclure et négocier des accords de libre-échange, sur une base continue avec les pays avec lesquels le Canada partage une vision en matière de libre-échange et de respect des droits de la personne. Il devrait prendre des mesures pour disposer d'un nombre suffisant de négociateurs expérimentés pour s'acquitter de son mandat.

Recommandation 7 :

Que le Canada adopte une stratégie en matière de négociations commerciales où les parlementaires joueront un rôle plus actif. Les parlementaires devraient être consultés lors de l'élaboration du cadre de travail de base de la position canadienne lors de futures négociations commerciales. Les agents responsables des négociations seraient liés à ce cadre de travail général et, à mesure que les négociations avanceraient, présenteraient des mises à jour régulières sur les progrès et les défis aux parlementaires ou aux comités parlementaires concernés ou intéressés. Pour conclure, et à compter des négociations de libre-échange Canada-Singapour, les parlementaires devraient être consultés avant qu'un accord préliminaire ne soit signé.

Recommandation 8 :

Que, étant donné l'importance du commerce et de l'investissement pour stimuler la croissance économique, et, le besoin d'un environnement stable sur le plan des lois et de la réglementation pour attirer les investissements, le gouvernement du Canada offre un soutien accru aux pays moins avancés, en matière de réformes techniques, politiques et judiciaires liées au commerce.

Recommandation 9 :

Que dans les cas où les questions telles la protection de l'agriculture empêchent la conclusion d'un accord de libre-échange exhaustif, le Canada devrait plutôt négocier des accords de coopération économique qui favorisent le commerce ou des accords sectoriels au sein de l'OMC. Un libre-échange de services est un exemple d'un accord semblable.

Recommandation 10 :

Que, pour montrer son engagement visant à améliorer les liens économiques et à entretenir des relations de travail plus étroites avec l'Asie-Pacifique, le gouvernement fédéral augmente considérablement le nombre de visites dans les marchés clés de la région par les ministres, les parlementaires et les hauts fonctionnaires. En outre, ces visites officielles doivent être plus cohérentes, stratégiques et axées sur l'atteinte d'objectifs stratégiques précis

Recommandation 11 :

Que le gouvernement fédéral invite les provinces qui le désirent à établir conjointement une stratégie nationale sur l'éducation internationale pour promouvoir de façon plus dynamique le Canada comme destination d'études pour les étudiants internationaux.

Recommandation 12 :

Que le gouvernement fédéral travaille avec les provinces pour élaborer un programme de certification des établissements d'enseignement afin de protéger l'intégrité et la réputation du Canada et pour empêcher les fraudes et les abus en matière d'immigration.

Recommandation 13 :

Que, dans le but de promouvoir de manière plus efficace les établissements d'enseignement canadiens en Asie-Pacifique, et d'améliorer les liens entre les anciens élèves canadiens de la région, le gouvernement canadien, en collaboration avec les provinces et les institutions elles-mêmes, encourage le Centre d'éducation canadien à collaborer plus étroitement avec les associations internationales d'anciens élèves canadiens et à renforcer les liens qui les unissent. Le soutien financier nécessaire pour s'acquitter de cette fonction devrait être assuré.

Recommandation 14 :

Que, sans compromettre la sécurité des Canadiens, le gouvernement fédéral veille à ce que les déplacements légitimes pour se rendre au Canada ne soient pas restreints sans raison valable.

Recommandation 15 :

Que le gouvernement fédéral examine les moyens d'éliminer davantage les obstacles à l'établissement de transport aérien commercial entre le Canada et les marchés clés de l'Asie-Pacifique.

Recommandation 16 :

Qu'au moment de publier les avis aux voyageurs en Asie-Pacifique, le gouvernement du Canada fasse une distinction entre voyage essentiel et non essentiel. En même temps, étant donné l'étendue de nombreux pays dans la région, il faudrait que les avis désignent de façon aussi précise que possible des emplacements particuliers, sans compromettre la sécurité des Canadiens.

Recommandation 17 :

Dans le cadre d'une stratégie générale visant à promouvoir le commerce et l'investissement à long terme en Asie-Pacifique, que le gouvernement canadien explore les nouveaux programmes favorisant les échanges personnels avec la région et donne de l'expansion aux programmes actuels. Il faudrait, notamment, envisager l'expansion du Programme vacances-travail afin d'inclure d'autres pays de l'Asie-Pacifique et de permettre la participation d'un plus grand nombre de jeunes canadiens.

Recommandation 18 :

Que le gouvernement du Canada revoie le mandat de la Fondation Asie Pacifique du Canada et fasse en sorte de lui assurer un budget stable afin qu'elle puisse assurer efficacement l'information et les services qu'elle est chargée de dispenser. Pendant cet examen, le gouvernement devrait aussi revoir l'efficacité d'autres réseaux d'affaires, comme la Chambre de commerce du Canada.

Recommandation 19 :

Que le gouvernement fédéral s'efforce, en collaboration avec les autres pays, d'harmoniser les méthodes statistiques dans la collecte de données sur le commerce international.

Recommandation 20 :

Que, étant donné la preuve que de nombreuses sociétés canadiennes ne sont pas suffisamment renseignées sur les défis de l'exportation et de l'investissement sur les marchés de l'Asie-Pacifique, le gouvernement canadien devrait améliorer l'efficacité du service de préparation aux exportations d'Équipe Canada Inc. Il devrait plus précisément déterminer si les exportateurs éventuels connaissent ce service et s'en prévalent et si le service prépare bien les entreprises canadiennes aux défis de l'exportation dans les marchés d'outre-mer.

Recommandation 21 :

Que, dans le but d'améliorer la préparation à l'exportation et d'éliminer les obstacles au commerce et à l'investissement à l'étranger, notamment en Asie-Pacifique, le gouvernement du Canada travaille avec les entreprises qui ont manifestement réussi dans la région pour établir des critères en vue d'évaluer les plans d'affaires et la préparation à l'exportation des PME intéressées au marché de l'Asie-Pacifique. Si elles respectaient ces critères, les PME recevraient une aide financière pour les aider à compenser les frais de voyage afin d'entreprendre la réalisation de ce plan.

Recommandation 22 :

Que le gouvernement canadien travaille, par l'intermédiaire du Service des délégués commerciaux, Programmes et services à l'étranger, avec les associations commerciales canadiennes présentes sur les principaux marchés de l'Asie-Pacifique pour créer

un programme de mentorat qui permettra aux entreprises canadiennes déjà établies sur ces marchés de partager leur savoir et leur expérience avec les nouvelles venues dans la région.

Recommandation 23 :

Que le gouvernement fédéral ouvre trois incubateurs de petites entreprises en Asie-Pacifique — au Japon, à Hong Kong et à Singapour. Ces incubateurs offriront aux petites entreprises canadiennes nouvellement venues l'usage temporaire de locaux à bureaux et l'accès à des services commerciaux de base afin de faciliter leur entrée dans la région.

Recommandation 24 :

Que le gouvernement fédéral, dans le cadre d'une stratégie à long terme visant l'établissement de relations économiques entre le Canada et la région Asie-Pacifique et expose la technologie et l'expertise du Canada, encourage plus activement les petites entreprises canadiennes à participer à des foires commerciales et des expositions dans la région Asie-Pacifique et fournisse une aide financière aux PME pour qu'elles assistent à ces événements.

Recommandation 25 :

Que le gouvernement du Canada, pour stimuler les échanges et les investissements et accroître la visibilité du Canada dans la région Asie-Pacifique, encourage la multiplication des missions commerciales conjointes dans cette région, auxquelles participeraient les entreprises, ainsi que les chefs des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux. Au lieu des grandes délégations comme les missions d'Équipe Canada, des missions plus petites axées sur des secteurs précis devraient être favorisées.

Recommandation 26 :

Que le gouvernement canadien, compte tenu du rôle de premier plan joué par le Service des délégués commerciaux du Canada pour la promotion des échanges internationaux et des investissements ainsi que du rôle important des échanges et des investissements pour le niveau de vie des Canadiens, accroisse sensiblement son financement du Service des délégués commerciaux afin d'augmenter le nombre de délégués commerciaux en poste à l'étranger, particulièrement le nombre de spécialistes sectoriels. Les

nouvelles ressources doivent être concentrées dans la région Asie-Pacifique afin que cette région représente 50 % des dépenses du SDC engagées à l'étranger.

Recommandation 27 :

Que le gouvernement du Canada prolonge à cinq ans la durée des affectations internationales de ses délégués commerciaux.

CHAPITRE I — INTRODUCTION

En novembre 2002, le Sous-comité du commerce, des différends commerciaux et des investissements internationaux a entrepris un examen en vue de renforcer les relations économiques entre le Canada et la région Asie-Pacifique. Le présent document est la troisième étude du genre portant sur une région réalisée en autant d'années. En juin 2001, le Sous-comité a présenté le document intitulé *Traverser l'Atlantique : élargir les relations économiques entre le Canada et l'Europe*. Cette étude a été suivie une année plus tard par un autre rapport intitulé *Renforcer les liens économiques du Canada avec les Amériques* qui mettait l'accent sur l'accroissement des relations économiques avec l'Amérique latine, notamment les négociations relatives à la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA).

La décision d'examiner les moyens d'améliorer les relations économiques entre le Canada et la région Asie-Pacifique a été motivée en grande partie par les vastes possibilités commerciales et d'investissement dans cette région. En fait, les pays de la région Asie-Pacifique sont à l'avant-plan de la croissance économique mondiale depuis des dizaines d'années, à commencer par le Japon et les pays nouvellement industrialisés (les PNI — la Corée du Sud, Hong Kong, Singapour et Taïwan) et, plus récemment, avec en tête la Chine, l'Inde et quelques pays membres de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE).

La Chine mérite qu'on y accorde une attention spéciale étant donné les changements récents observés dans ce pays. En effet, la Chine connaît actuellement une période d'expansion économique remarquable, alimentée par des réformes au niveau du marché intérieur et un intérêt de plus en plus marqué à l'égard des marchés internationaux, comme le démontre l'accession récente de ce pays à l'Organisation mondiale du commerce (OMC). L'émergence de la Chine dans les marchés internationaux a et continuera d'avoir une influence considérable sur les structures commerciales mondiales établies.

Un autre facteur de motivation sous-tend la présente étude, à savoir que, malgré les possibilités remarquables offertes par la région Asie-Pacifique, le Canada a largement pris ses distances par rapport à celle-ci ces dernières années. Avant la crise asiatique et le sommet de l'APEC (Coopération économique Asie-Pacifique) à Vancouver — tous les deux à la fin de 1997 — le Canada s'intéressait beaucoup au potentiel économique de cette région. Depuis lors, cependant, les exportations ont chuté, les visites gouvernementales ont diminué et nous avons laissé s'atrophier les relations d'affaires entre le Canada et la région Asie-Pacifique.

En conséquence, la présence du Canada dans l'Asie-Pacifique ne cesse de s'amenuiser au moment même où les possibilités commerciales et d'investissement dans la région n'ont peut-être jamais été aussi grandes. Le présent rapport a comme objectif principal d'examiner la diminution de la présence du Canada en Asie-Pacifique compte tenu de ces possibilités énormes, et de formuler des recommandations pour une nouvelle politique concernant la région Asie-Pacifique qui vise à revigorer les liens économiques entre le Canada et la région Asie-Pacifique.

Le Sous-comité a entamé son étude à Ottawa par une série de séances d'information et d'audiences officielles auxquelles ont participé des fonctionnaires, des dirigeants d'entreprises, des universitaires et des spécialistes de la région Asie-Pacifique. Les témoins ont été invités à faire part au Sous-comité de leurs vues sur la façon dont le Canada pourrait améliorer ses relations économiques avec la région. Le Sous-comité a mis l'accent sur deux questions précises : quels sont les meilleurs moyens pour encourager les entreprises à se tourner vers l'Asie-Pacifique? et quels sont les obstacles qui se posent à l'accroissement des échanges commerciaux et des investissements? et quels sont les meilleurs moyens à prendre pour surmonter ces obstacles?

Ces audiences ont été suivies de deux missions d'information dont le Sous-comité s'est acquitté avec succès en Asie-Pacifique. Au cours du premier voyage effectué au début de mai, le Sous-comité s'est rendu en Inde, en Thaïlande, en Corée du Sud et au Japon. Malheureusement, à cause de l'épidémie de SRAS (syndrome respiratoire aigu sévère) qui a alors éclaté, le Sous-comité a été obligé de reporter ses déplacements plus tard au cours de l'année. Au début de septembre, le Sous-comité s'est rendu en Chine, à Hong Kong, en Malaysie et à Singapour. Pendant leur séjour dans cette région, les membres du Sous-comité ont aussi eu l'occasion de rencontrer des représentants commerciaux et gouvernementaux du Canada situés en Mongolie et en Indonésie.

Ces voyages avaient comme objectif principal l'acquisition de connaissances directes sur les possibilités offertes et les défis précis posés par les marchés clés de l'Asie-Pacifique. À cette fin, nous avons rencontré des représentants et des dirigeants d'entreprises canadiens travaillant dans la région, de même que des représentants locaux des autorités gouvernementales et des chefs d'entreprises locales ainsi que des représentants d'instituts de recherche. Ces personnes et ces organisations nous ont fourni de précieux renseignements : ils ont démontré les possibilités offertes par la région, ils ont partagé leurs points de vue et leurs connaissances approfondies toutes particulières, ils ont signalé au Sous-comité des défis jusqu'alors inconnus et ils ont formulé des recommandations utiles.

Le corps du présent rapport se divise en deux sections. Le chapitre II, « Définition du problème : la diminution de la présence du Canada dans une région offrant des possibilités multiples », expose les raisons pour lesquelles, à l'exception des partenaires de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) nous croyons que la région Asie-Pacifique devrait être la priorité première du Canada en vue d'accroître les échanges commerciaux et les investissements. Nous y examinons les tendances récentes au chapitre de la croissance, de la réforme et de l'intégration économiques dans la région, de même que certaines des possibilités offertes dans des secteurs précis.

Le chapitre III, « Vers l'adoption pour le Canada d'une nouvelle politique visant l'Asie-Pacifique », fait état des recommandations du Sous-comité au sujet des mesures que le Canada peut prendre pour élargir davantage ses relations économiques avec la région Asie-Pacifique. Celles-ci sont divisées en trois catégories. La première touche à l'importance d'éliminer les obstacles au commerce et aux investissements dans la région. La deuxième présente une série de propositions générales qui, bien qu'elles ne soient pas directement liées au commerce et aux investissements, visent à susciter un climat favorable qui facilite la création de liens économiques plus serrés. Finalement, reconnaissant que c'est le monde des affaires qui est le moteur du commerce et des investissements, la troisième section porte sur le rôle que le gouvernement fédéral peut jouer pour aider les gens d'affaires du Canada à réussir dans l'Asie-Pacifique.

CHAPITRE II — DÉFINITION DU PROBLÈME : LA DIMINUTION DE LA PRÉSENCE DU CANADA DANS UNE RÉGION OFFRANT DES POSSIBILITÉS MULTIPLES

La région Asie-Pacifique est vaste et abrite une population nombreuse; elle s'étend de l'Afghanistan, à l'ouest; aux îles du Pacifique Sud, à l'est; vers le Japon et la Mongolie, au nord, et jusqu'à la Nouvelle-Zélande, au sud. En fait, il est pratiquement impossible d'étudier la région Asie-Pacifique comme s'il s'agissait d'une seule entité. La région est caractérisée par sa diversité remarquable au niveau de la géographie, de la culture, de la densité de la population, des systèmes politiques, du développement social et économique et des libertés de la personne. On y observe les contrastes les plus vifs. La région Asie-Pacifique comprend certains des pays les plus densément peuplés de la planète de même que certaines des régions les moins populeuses. Elle englobe certaines des nations les plus riches de même que quelques-uns des États les plus pauvres. Des démocraties modernes et des systèmes économiques axés sur les forces du marché côtoient le communisme, des dictatures et des économies planifiées. La structure politique est très incertaine dans certains pays tandis qu'ailleurs, elle est très stable.

Au total, 3,5 milliards de personnes vivent dans la région Asie-Pacifique — principalement en Asie du Sud et de l'Est — soit bien plus de la moitié de la population mondiale. La Chine et l'Inde comptent une population supérieure à un milliard d'habitants chacune,. Parmi les autres pays fortement peuplés de la région Asie-Pacifique, on trouve l'Indonésie, le Pakistan, le Bangladesh et le Japon. En tout, 11 pays de la région Asie-Pacifique ont une population supérieure à celle du Canada.

En ce qui concerne les progrès économiques, la plupart des économies en Asie-Pacifique en sont encore aux stades de développement ou d'émergence, à quelques exceptions notables près. Cependant, étant donné la très forte population dans cette région, beaucoup de ces pays comptent déjà parmi les économies les plus importantes et les plus puissantes au monde. Les États-Unis d'Amérique demeurent la plus importante économie nationale à l'échelle planétaire mais, en raison de sa taille et de son développement rapide, la Chine se trouve maintenant au deuxième rang, sur la scène internationale, en terme de parité des

pouvoirs d'achat (PPA)[1], suivie de près par le Japon. Ces dernières années, l'Inde a connu elle aussi une croissance considérable et, en 2002, ce pays s'est classé quatrième au palmarès économique mondial[2].

Par conséquent, il n'est pas surprenant que la région Asie-Pacifique soit la plus importante région économique sur la scène internationale. D'après la PPA, la valeur totale du produit intérieur brut (PIB) de la région en 2002 était d'environ 15,8 billions $US, ce qui équivaut à environ le tiers de l'extrant mondial cette année-là. À titre de comparaison, la valeur de l'extrant en Amérique du Nord la même année était de 11,9 billions $US tandis que, en Europe, il était d'environ 12,5 billions $US[3].

La valeur totale de l'extrant économique en Asie-Pacifique est élevée, mais le niveau de développement économique et social dans la région varie largement d'un endroit à l'autre. À une extrémité du spectre se trouvent des pays et des zones économiques comme le Japon, l'Australie, Hong Kong et la Nouvelle-Zélande qui sont tous caractérisés par des niveaux élevés d'extrant économique par personne (PIB par habitant), une infrastructure publique bien développée, une certaine stabilité politique, des environnements juridiques et réglementaires prévisibles de même que par un taux d'alphabétisation et une espérance de vie élevés. À l'autre extrémité du spectre se trouvent certains des pays les plus pauvres de la planète. Des 49 pays en développement (PED) figurant sur la liste dressée par les Nations Unies, 12 se trouvent dans l'Asie-Pacifique — l'Afghanistan, le Bangladesh, le Bhoutan, le Laos, le Myanmar, les Maldives, le Cambodge, Kiribati et Tuvalu, le Népal, le Samoa et Vanuatu. Les deux tiers des personnes pauvres dans le monde demeurent dans la région Asie-Pacifique.

A. Pourquoi la région Asie-Pacifique?

Au fil des audiences tenues à Ottawa de même que pendant ses déplacements dans la région, le Sous-comité a entendu des témoignages extrêmement positifs au sujet du potentiel économique de l'Asie-Pacifique. Les témoins ont déclaré à l'unanimité qu'ils croyaient que la région Asie-Pacifique

---

[1] La parité des pouvoirs d'achat (PPA) établie d'après le PIB tient compte non seulement de la valeur du revenu total (ou extrant) dans une économie, mais aussi de l'écart entre le coût des biens et des services par rapport aux autres pays. En d'autres termes, elle sert à mesurer la valeur de la production par rapport à ce que ce revenu permet d'acheter.

[2] **Source :** Banque mondiale, base de données — indicateurs du développement mondial. Voir http://www.worldbank.org/data/quickreference/quickref.html.

[3] **Source :** *Ibid.* Il convient de noter que la valeur de la production en Asie-Pacifique est quelque peu sous-évaluée à cause de l'absence de données sur un certain nombre de pays de la région, notamment l'Afghanistan et la Corée du Nord.

présentait des possibilités économiques remarquables pour le Canada et qu'il fallait faire davantage pour améliorer les relations commerciales et accroître les investissements canadiens dans la région.

1. La taille et le dynamisme économique de la région

La plus simple et peut-être la plus impérieuse raison de cette confiance dans les possibilités qu'offre l'Asie-Pacifique est la taille et le dynamisme économique de cette région. Tel que mentionné ci-dessus, l'Asie-Pacifique abrite plus de la moitié de la population mondiale et déjà, en terme de parité du pouvoir d'achat, cette région contribue plus à l'économie mondiale que l'Amérique du Nord ou que l'Europe.

L'Asie-Pacifique est un leader économique mondial malgré un certain nombre de revers économiques qui ont frappé la région ces dernières années. Bien que les statistiques récentes laisse entendre des signes d'une reprise longuement attendue le Japon, est victime d'un marasme économique qui sévit depuis 10 ans — une situation qui a des répercussions sur la demande de produits provenant d'autres pays de la région. La crise asiatique de 1997 et de 1998 a dévasté les marchés financiers et a plongé plusieurs pays dans une grave récession. Le processus de rétablissement a été prématurément stoppé par l'éclatement de la bulle technologique en 2000, lequel a été suivi par les attaques terroristes du 11 septembre l'année suivante. Plus récemment, l'épidémie de SRAS a provoqué une autre interruption du processus de rétablissement économique dans les pays asiatiques. L'industrie touristique en Chine et en Asie du Sud-Est, déjà touchée par la diminution des voyages aériens à la suite des événements du 11 septembre, a été dévastée. Bien que l'épidémie de SRAS soit maintenant derrière nous, il reste à voir quels en seront les effets à long terme sur la croissance économique en Asie de l'Est[4].

Malgré ces revers qui ont ralenti dernièrement la croissance économique dans la région, de nombreux pays de l'Asie de l'Est sont en train de devenir des puissances économiques mondiales importantes. Les nouvelles économies industrielles (NEI) ont fait des progrès remarquables au cours des années 1980 et au début des années 1990 et ces pays continuent de connaître une forte croissance aujourd'hui. Actuellement, la Chine, l'Inde et des régions de l'Asie du Sud-Est battent la marche de la croissance économique de la nouvelle Asie. D'après le Fonds monétaire international (FMI), de 1995 à 2002, le taux de croissance estimatif moyen de l'économie mondiale est de 3,6 % par an, après prise en compte de l'inflation. Par ailleurs, mis ensemble, les PNI asiatiques ont

---

[4] Selon les estimations les plus récentes, les répercussions sur de nombreux pays seront moins grandes que prévu initialement. La plupart des pays touchés par le SRAS révisent actuellement à la hausse leurs prévisions de croissance économique pour 2003 et 2004.

connu un taux de croissance moyen de 4,8 % pendant la même période, tandis que la croissance dans les pays asiatiques en développement a été encore plus marquée, soit en moyenne 6,6 % par an.

Comme Brian Hunter, économiste principal à l'Agence canadienne de développement international, l'a mentionné dans ses propos devant le Sous-comité, cette croissance économique a entraîné une réduction sans précédent de la pauvreté dans de nombreuses régions de l'Asie-Pacifique. Tandis que les économies de la région Asie-Pacifique continuent de croître, la richesse augmente, d'où un accroissement de la capacité de dépenser dans la région la plus populeuse du globe. Robert Keyes, vice-président, Division internationale, Chambre de commerce du Canada, a indiqué dans son témoignage que l'augmentation de la richesse de cette vaste population se traduit par des possibilités considérables pour le Canada. Il a insisté pour dire qu'il fallait maintenant trouver des moyens pour faire en sorte que le Canada puisse profiter de ces possibilités.

2. Réformes axées sur le marché en Asie-Pacifique

L'un des facteurs qui contribuent à ces perspectives optimistes au chapitre de la croissance économique dans la région Asie-Pacifique tient au fait qu'un certain nombre de pays dans cette région ont amorcé une série de réformes économiques de marché en vue d'accroître les échanges commerciaux, d'attirer les investissements et de stabiliser les marchés financiers. En fait, le développement économique rapide dans une grande partie de l'Asie de l'Est est largement attribuable à la libéralisation des marchés et à l'attention accrue accordée au commerce international afin de stimuler la croissance.

L'importance des réformes de marché observées en Chine n'a son pareil nulle part ailleurs. Selon John Wiebe, président et directeur général, Fondation Asie Pacifique du Canada, la libéralisation de l'économie en Chine constitue « l'une des transformations économiques les plus profondes de l'ère moderne ». La concurrence interne, qui commence maintenant à poindre en Chine, a pour effet de susciter l'efficience économique et d'alimenter la croissance du PIB sur le territoire chinois. En même temps, l'arrivée de la Chine sur la scène économique internationale, comme le prouve son accession récente à l'OMC, pourrait redéfinir le flux des échanges commerciaux traditionnels et les priorités des marchés. En fait, le développement de la Chine et son impact sur l'économie mondiale sont considérés dans les autres pays d'Asie comme étant à la fois une menace et un avantage. La libéralisation du commerce en Chine offre des occasions sans précédent aux exportateurs mais, en même temps, de nombreux pays — notamment les pays voisins de la Chine — craignent de ne pas pouvoir faire concurrence aux faibles coûts de la main-d'œuvre chinoise et aux autres avantages économiques offerts dans cette Chine axée sur le marché.

Au Canada, les témoins étaient unanimes à reconnaître les possibilités économiques offertes par la région Asie-Pacifique dans son ensemble, mais ils s'accordaient aussi à dire que c'était la Chine qui occupait le haut du pavé à cet égard. On ne saurait trop insister sur l'ampleur des réformes économiques de marché appliquées en Chine ni sur l'importance accrue accordée au commerce international. Avec l'accession récente de la Chine à l'OMC, le monde fait face à l'arrivée sans précédent d'un marché de 1,3 milliard de personnes dans un pays où la croissance économique oscille entre 8 et 10 % annuellement. Étant donné la l'ampleur colossale des possibilités offertes par un tel événement, Wendy Dobson, professeur en commerce international, Institute for International Business, University of Toronto, a affirmé que le Canada devrait orienter sa stratégie économique sur la Chine, les États-Unis demeurant au premier rang.

Sur la scène internationale, ce sont surtout les réformes de marché appliquées en Chine qui ont suscité de l'intérêt, mais d'autres pays d'Asie-Pacifique réalisent eux aussi activement leurs propres réformes. Notamment, de nombreux pays de l'Asie du Sud-Est et de l'Est demeurent sur la voie des réformes des marchés financiers découlant de la crise asiatique en 1997 et 1998. Le Japon fait actuellement l'objet d'une série de réformes similaires axées non seulement sur le secteur financier mais visant aussi à donner un nouveau souffle à l'économie japonaise. Les pays de l'Asie du Sud — l'Inde notamment — s'engagent eux aussi dans des réformes économiques, mais à un rythme plus lent qu'en Asie de l'Est. Selon Brian Hunter, à cause de cette approche plus prudente vers la libéralisation des marchés, l'Asie du Sud n'a pas atteint le même niveau de développement économique et de réduction de la pauvreté que l'Asie de l'Est.

Les réformes économiques précises réalisées dans l'Asie de l'Est et dans l'Asie du Sud-Est, en Chine, en Inde et au Japon sont examinées plus en détails à l'annexe I.

3. Intégration économique de l'Asie-Pacifique

Les réformes économiques amènent actuellement bien des pays de l'Asie-Pacifique à s'orienter de plus en plus vers le commerce. En outre, une proportion croissante de ce commerce s'effectue à l'intérieur de l'Asie et du Pacifique. En 1990, environ 42,1 % de toutes les exportations des pays de l'Asie-Pacifique étaient destinées à d'autres pays de la région. Cette proportion avait grimpé à 48,2 % en 2001.

Un certain nombre de facteurs sous-tendent l'augmentation du commerce intérieur de la région Asie-Pacifique. M. John Wiebe a laissé entendre que cette augmentation est en partie attribuable au fait que des fabricants asiatiques de la région ont plus fréquemment recours à des centres de production extraterritoriaux ou offshore. La croissance en découlant des chaînes d'approvisionnement

régionales peut avoir pour effet de gonfler les statistiques sur les échanges commerciaux. Le fait que la Chine soit en train de devenir un important pays commerçant est un autre facteur qui sous-tend l'augmentation du commerce intérieur de l'Asie. La Chine continentale, qui exclut Hong Kong, est devenue le deuxième plus important exportateur de tout l'Asie-Pacifique, puisqu'elle représentait en 2001 17,8 % des exportations de la région, n'étant devancée sur ce plan que par le Japon, qui en représentait 26,9 %[5].

D'après certains témoins, compte tenu de cette augmentation de l'activité économique en Asie, on est de plus en plus conscient, ainsi que dans l'Asie-Pacifique, des avantages de la coopération régionale dans des domaines comme les échanges commerciaux, les investissements et les affaires financières. On y est en train d'axer de plus en plus l'attention en Asie et dans l'Asie-Pacifique sur le développement de relations économiques à l'intérieur même de la région en faisant la promotion d'accords régionaux d'intégration. Les accords d'intégration économique ne sont rien de nouveau dans la région; des organisations comme l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (l'ANASE)[6] fonctionnent depuis plusieurs décennies. L'intégration et les négociations s'y sont cependant accélérées ces dernières années. Ces accords régionaux d'intégration sont examinés plus en détails à l'annexe II.

Bien des témoins craignaient principalement que l'accroissement de l'interdépendance économique et la montée des blocs commerciaux régionaux, dans l'Asie de l'Est en particulier, puissent effectivement priver le Canada de ces marchés. Lorsqu'il existe entre deux pays des obstacles aux échanges commerciaux, cela fait en sorte que les biens produits dans les pays tiers deviennent relativement plus coûteux. Certains économistes soutiennent que même si les accords multilatéraux sont rentables et rapportent réellement des gains, les accords commerciaux bilatéraux ou régionaux faussent, en fait, le marché lorsqu'on le considère d'un point de vue mondial, parce que les pays situés à l'intérieur d'un bloc commercial bénéficient d'un traitement préférentiel comparativement à ceux qui se trouvent à l'extérieur de ce bloc, qu'ils produisent ou qu'ils ne produisent pas plus efficacement.

Certains témoins ont averti le Sous-comité que le Canada risquait de ne plus avoir accès à certains des marchés mondiaux qui pourraient s'avérer les plus lucratifs à mesure que les pays de l'Asie-Pacifique deviendront davantage interdépendants. D'autres témoins n'abondaient cependant pas dans ce sens, soutenant que le Canada pourrait, en fait, tirer avantage de l'intégration économique de l'Asie-Pacifique. M. Robert Bélanger, premier délégué commercial canadien en Thaïlande, a attiré l'attention sur deux de ces avantages éventuels.

---

[5] Les données proviennent de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

[6] L'ANASE comprend laThaïlande, la Malaisie, Singapour, l'Indonésie, les Philippines, le Vietnam, le Laos, le Myanmar (la Birmanie), le Brunéi Darussalam et le Cambodge.

Le premier de ces avantages est le fait que l'intégration économique entraîne la rationalisation et la spécialisation de la production. Le délégué commercial a utilisé l'exemple du secteur de l'automobile de l'Asie du Sud-Est qui est en train de se consolider rapidement en Thaïlande. Il a soutenu que, grâce à ce processus de rationalisation, il serait plus facile pour le Canada de cibler ses efforts dans la région. Le second avantage majeur de l'intégration économique de l'Asie-Pacifique est le fait que la libéralisation des échanges commerciaux à l'intérieur de la région y entraînera une croissance économique, de la richesse et de la prospérité, ce qui, par ricochet, y accroîtra la demande pour tous les types de biens, y compris ceux produits au Canada.

B. Débouchés commerciaux au niveau sectoriel dans la région

1. Possibilités d'investissement

La croissance économique rapide observée dans bien des pays d'Asie devrait créer d'énormes possibilités pour les entreprises étrangères, sur le plan des investissements en particulier. Le Sous-comité a, en effet, été impressionné par l'ampleur des possibilités d'investissement qu'il a vues durant ses missions exploratoires à l'intérieur de la région de l'Asie-Pacifique, dans les pays en développement particulièrement.

Le Sous-comité a appris qu'un certain nombre de pays à revenu faible et moyen recherchent actuellement des investissements étrangers directs (IED) pour les aider à financer des investissements dans les infrastructures de transport et municipales, ce qui inclut la construction de routes, de voies ferrées et de réseaux de services d'utilité publique, la production d'électricité, les hôpitaux et les aéroports . En outre, bien des pays d'Asie recherchent à l'heure actuelle des spécialistes étrangers des industries de l'environnement comme celles de l'épuration de l'eau et de la gestion des déchets.

En examinant plus attentivement certains pays en particulier, on constate qu'on craint en Inde, notamment, que la capacité insuffisante des infrastructures locales de transport ne soit devenue une entrave à la croissance économique. Les projets d'infrastructure dans ce pays offrent aux entreprises faisant affaire au niveau international d'énormes possibilités. L'adjudication des contrats y est cependant un long processus qui représente pour les investisseurs étrangers potentiels un défi énorme, sans compter les défis que posent les divers obstacles que présentent la législation et la réglementation indiennes. On a déclaré au Sous-comité que les autres secteurs majeurs où il existe en Inde des possibilités d'investissement incluent ceux du pétrole et du gaz, des télécommunications, de la biotechnologie et des produits pharmaceutiques, ainsi que de la technologie de l'information, pour n'en nommer que quelques-uns.

En Thaïlande, le Sous-comité a appris que l'office thaïlandais des investissements recherche activement à l'heure actuelle des investissements étrangers dans cinq secteurs clés : ceux de l'agriculture et de l'agroalimentaire, de l'automobile, des technologies de l'information et des communications (TIC), de la mode (du vêtement, de la bijouterie et du cuir) et des services à valeur élevée. La plupart des pays que le Sous-comité a visités, y compris la Chine, la Malaisie et la Corée du Sud, ont dégagé des priorités d'investissement semblables.

Le Sous-comité est persuadé que l'Asie-Pacifique recèle d'importantes possibilités d'investissements pour les entreprises canadiennes désireuses de tirer profit des occasions d'affaires qu'offre la région. Toutefois, un certain nombre de témoins ayant comparu devant nous outre-mer ont indiqué qu'il ne faudrait pas oublier que l'Asie-Pacifique pourrait être une source d'investissements étrangers au Canada. Même si le Japon et Hong Kong sont les investisseurs les plus importants au pays, la croissance économique rapide des États membres de l'ANASE, la Chine et l'Inde, crée un potentiel énorme d'investissements dans l'économie canadienne.

2. Débouchés commerciaux

En plus des occasions d'investir qui s'offrent aux Canadiens en Asie et dans le Pacifique et de la possibilité d'attirer au Canada des investissements de cette région, le Sous-comité a aussi eu écho d'énormes possibilités d'accroître les échanges commerciaux avec cette dernière. Les plus prometteuses se situent, entre autres, dans les secteurs de l'automobile, des produits du bois, de l'information, des télécommunications, de l'aérospatiale, de l'environnement, des nouveaux matériaux, de l'énergie, des sciences de la vie, des services professionnels et du plastique.

M. Robert Greenhill, président et chef de l'exploitation de Bombardier International, par exemple, a parlé des énormes débouchés qui existent pour les aéronefs régionaux et les wagons de chemin de fer, parce que les villes de l'Asie-Pacifique sont aux prises avec une urbanisation massive. D'autres témoins ont parlé des rôles que le Canada pourrait jouer à l'intérieur des industries de l'environnement comme celles du traitement de l'eau et de l'élimination des déchets. Les besoins de services de construction et des services d'experts-conseils et d'ingénierie connexes sont également considérables dans un certain nombre de pays en développement, en Inde particulièrement.

La croissance d'une classe moyenne prospère est en train, également, de créer une nouvelle demande pour les services et les produits de consommation. Cette augmentation de la demande pourrait avoir d'énormes retombées, compte tenu de l'importante population de nombre de ces pays. Par exemple, des chiffres variant de 30 à 50 millions de ménages ont été avancés au Sous-comité pour la

classe moyenne en train de voir le jour en Inde. Même si ce nombre ne représente qu'une petite fraction de la population totale de l'Inde, il est supérieur à la population entière du Canada.

Parmi les possibilités particulières qui s'offrent sur le plan des biens de consommation, plusieurs témoins, y compris M. Peter Barnes, président et chef de la direction de l'Association canadienne des télécommunications sans fil, ont parlé d'une énorme croissance de la demande de produits de télécommunication sans fil. Les pays en développement à qui il manquait une infrastructure suffisante pour les téléphones conventionnels sont en train de passer directement aux téléphones cellulaires, aux assistants numériques personnels (PDA) et au service Internet numérique.

Au cours de ses voyages, des témoins ont indiqué au Sous-comité qu'il existait d'autres débouchés pour les services et les produits canadiens de consommation en Asie et dans le Pacifique. Ces débouchés étaient, dans certains cas, remarquablement constants partout à l'intérieur de la région. Il y existe, en général, des débouchés dans des domaines comme les finances et l'assurance, la mode, l'enseignement, l'alimentation, la construction de maisons en bois et les activités culturelles et récréatives.

Les débouchés commerciaux y sont dans d'autres cas, plus particuliers. En Corée du Sud, nous avons appris que les pressions en faveur du passage d'une semaine de travail de six jours à une semaine de travail de cinq jours devraient accroître la consommation de produits culturels et récréatifs. De même, la popularité croissante à l'échelle mondiale de l'industrie indienne du divertissement offre dans ce secteur des débouchés pour les entreprises canadiennes. Finalement, plusieurs témoins ont souligné au Sous-comité que la classe moyenne de plus en plus importante dans la nouvelle Asie représente d'énormes débouchés pour l'industrie canadienne du tourisme. Mentionnons que, même s'il est loin de l'Asie, le Canada y jouit d'une excellente réputation comme destination touristique, en plus du fait que bien des Asiatiques entretiennent des liens avec notre pays par l'entremise d'amis ou de membres de la famille qui y ont émigré.

C. Présence du Canada en Asie et dans le Pacifique : Pourquoi se fait-elle actuellement moins sentir?

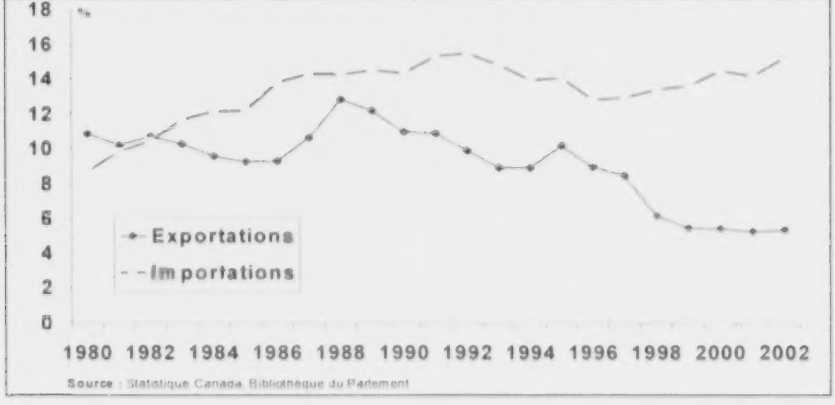
Un certain nombre de témoins ont déclaré craindre que la présence sur le plan économique du Canada ne soit en train de perdre de son importance en Asie et dans le Pacifique. Malgré les diminutions récentes, les exportations canadiennes dans l'ensemble ont augmenté ces 10 dernières années. Toutefois, les exportations canadiennes à destination de la région n'ont pas suivi le rythme de la croissance des importations de la région de l'Asie-Pacifique. Selon certains témoins, la part de marché du Canada des importations asiatiques ne représente,

de ce fait, que 65 % du niveau qu'elle atteignait il y a une décennie. Les relations du Canada avec l'Asie-Pacifique en matière de commerce et d'investissements sont examinées en détails à l'annexe III.

Malgré la forte croissance des importations canadiennes en provenance de l'Asie-Pacifique, l'importance pour le Canada de la région comme partenaire commercial diminue. À la fin des années 1980, l'Asie-Pacifique représentait plus de 13 % du total du commerce bilatéral du Canada à l'échelle mondiale. Depuis, la part du commerce canadien qui s'effectue avec les pays de l'Asie-Pacifique a chuté à moins de 10 % de ce total.

La baisse des exportations canadiennes à destination de la région est encore plus grave. En 1988, un tout petit peu moins de 13 % du total des exportations de marchandises du Canada à l'échelle mondiale était destiné à l'Asie-Pacifique. Comme les exportations canadiennes ont chuté après 1997, cependant, l'importance du marché de l'Asie-Pacifique en a fait tout autant. En 2002, la région représentait seulement 5 % du total des exportations canadiennes de marchandises.

Graphique 1 – Échanges canadiens de marchandises avec l'Asie-Pacifique exprimé sous forme de parts du total du commerce international, 1980 à 2002



Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement

On peut, au moins en partie, expliquer cette perte d'une part de marché en Asie par l'apparition dans la région du partenaire commercial qu'est la Chine. À mesure que le commerce entre cette dernière et le reste de l'Asie-Pacifique augmente, la part de marché d'autres pays situés à l'extérieur de la région doit, par définition, diminuer, même si la valeur totale de leurs échanges commerciaux demeure la même. Comme M. John Wiebe l'a cependant déclaré, ce truisme mathématique n'absout pas le Canada de ses résultats relativement mauvais des

dernières années sur le plan de la croissance de ses échanges commerciaux et de ses investissements de la région Asie-Pacifique. Même si peu de pays commerçant dans la région Asie-Pacifique ont accru leur part de marché, des recherches menées par la Fondation Asie Pacifique du Canada ont montré que ce dernier est l'un des États ayant obtenu dans la région les plus mauvais résultats sur ce plan. Les mêmes recherches ont également montré que les exportations du Canada se seraient accrues annuellement d'au moins 6 milliards de dollars par rapport à leurs niveaux actuels s'il avait conservé sa part de marché d'Asie-Pacifique.

Le Sous-comité craint que le Canada puisse perdre une part de marché encore plus grande dans la région. Même si l'intégration économique se poursuit en Asie-Pacifique, un certain nombre de pays situés à l'extérieur de la région continuent à mener activement des négociations en vue d'y échanger librement des produits et des services, afin de ne pas être privés d'éventuelles possibilités économiques. Les États-Unis ont réussi à négocier un accord de libre-échange avec Singapour, sont en train d'en négocier un avec l'Australie et doivent entreprendre des négociations à ce sujet avec la Thaïlande. Le Mexique poursuit également à l'heure actuelle des négociations en vue de la conclusion d'accords commerciaux avec Singapour et le Japon, tandis que la Corée du Sud et la Thaïlande ont l'une et l'autre manifesté leur intérêt à entreprendre des discussions à ce propos avec le Mexique. Le Chili poursuit actuellement aussi activement des négociations en vue de la conclusion d'accords de libre-échange.

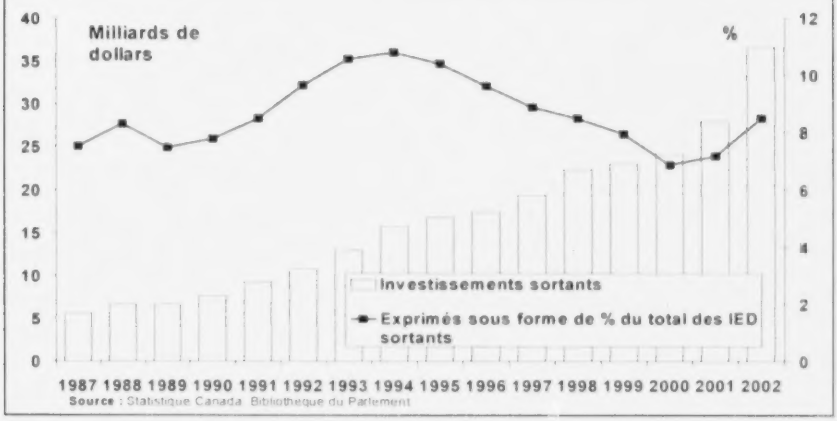
Bénéficier de ce que certains témoins ont appelé « l'avantage du premier arrivé » est l'une des principales raisons pour lesquelles le Canada doit agir rapidement et redoubler d'efforts afin d'accroître sa présence sur le plan économique dans la région, en Chine en particulier. Dans le contexte du commerce international, l'avantage du premier arrivé renvoie au fait que ceux qui entrent tardivement sur certains marchés particuliers sont désavantagés, parce qu'ils doivent rivaliser avec des joueurs bien établis, jouissant des avantages qu'offrent l'expérience et un nom qu'on reconnaît. M. Wendy Dobson a avisé le Sous-comité qu'il faut absolument que le Canada, qui est entré tardivement sur beaucoup d'autres marchés asiatiques, agisse rapidement pour concentrer ses efforts sur le nouveau marché chinois, où notre pays bénéficie déjà d'une bonne réputation grâce à l'action du docteur Norman Bethune[7].

---

[7] Dr Bethune était un chirurgien thoracique qui a dispensé gratuitement des traitements médicaux aux paysans chinois et aux troupes qui se défendaient contre les envahisseurs japonais dans la région éloignée de la Chine du nord en 1938 et 1939. En plus d'opérer les blessés et les malades, il a établi plus de 20 hôpitaux d'enseignement et de soins dans la région. Dr Bethune est décédé en 1939 d'un empoisonnement sanguin après s'être coupé en opérant un soldat blessé. Mao Zedong a écrit un de ses essais les plus connus à la mémoire du Dr Bethune. Cet ouvrage est devenu une lecture obligatoire en Chine.

Sur le plan des investissements, les résultats qu'obtient le Canada en Asie-Pacifique sont un peu plus reluisants. Des estimations préliminaires indiquent que les IED du Canada dans la région ont atteint une valeur record de 36,6 milliards de dollars en 2002[8]. Si les investissements canadiens dans la région de l'Asie-Pacifique ont augmenté considérablement, de 13,9 % annuellement en moyenne depuis 1990, nos investissements en Amérique latine et en Europe de l'Est se sont accrus encore plus rapidement. L'importance de l'Asie-Pacifique en tant que destination des investissements canadiens a donc commencé à diminuer. D'un plafond de 10,8 % en 1994, la part de l'Asie-Pacifique du total à l'échelle mondiale des IED canadiens est tombée à un plancher de 6,8 % en 2000. Ces deux dernières années, cependant, les investissements dans la région ont repris et l'Asie-Pacifique revêt à nouveau de plus en plus d'importance comme destination pour les IED canadiens.

Graphique 2 – Investissements étrangers directs du Canada dans la région de l'Asie-Pacifique, 1987 à 2002



Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement

En même temps, les investissements des pays de l'Asie-Pacifique au Canada commencent également à augmenter après une longue période de stagnation. En fait, les investissements au Canada des pays de l'Asie-Pacifique diminuaient constamment depuis la crise qu'ont connue les marchés asiatiques. Cette tendance s'est cependant inversée en 2001 et, un an plus tard, les IED entrants en provenance de la région de l'Asie-Pacifique ont atteint un record de 17,2 milliards de dollars. Malgré tout, l'importance de l'Asie-Pacifique comme

[8] Les données sur les échanges d'IED du Canada et de l'Asie-Pacifique sont un peu exagérées, parce qu'elles incluent les investissements au Moyen-Orient et en provenance de ce dernier. Les échanges en matière d'investissements du Canada avec le Moyen-Orient sont cependant relativement modestes et représentent moins de 5 % du total de ses échanges d'IED.

source d'investissements au Canada demeure beaucoup plus faible que ce qu'elle était jusqu'à tout récemment. Comme M. John Klassen, directeur exécutif de Partenaires pour l'investissement au Canada, au ministère de l'Industrie, l'a fait observer, les IED de l'Asie-Pacifique ne représentent qu'environ 5 % du total des investissements entrants au Canada, une baisse considérable par rapport au plafond de 8,2 % enregistré sur ce plan en 1993.

D. Faire de l'Asie-Pacifique une priorité

Le Sous-comité est persuadé que le marché de l'Asie-Pacifique offre d'énormes possibilités pour les investisseurs et les exportateurs canadiens. En effet, compte tenu de la taille et du développement économique rapide d'un certain nombre de pays asiatiques, il serait difficile d'exagérer l'ampleur des possibilités qu'offre la région.

Le Sous-comité croit toutefois également que le Canada n'a pas su tirer pleinement avantage de ces possibilités dans le passé. Il note que les échanges commerciaux et les investissements bilatéraux du Canada et de l'Asie sont en train d'augmenter, mais à un rythme beaucoup plus lent que celui auquel un certain nombre d'autres pays exportent et investissent dans la région. La part de marché et la présence du Canada dans la région Asie-Pacifique sont donc en train de diminuer à un moment où, compte tenu du développement de la Chine et de ses effets sur les pays qui entourent cette dernière, les possibilités économiques ne pourront jamais être plus importantes.

Il faut absolument que le Canada renverse cette tendance. Le maintien du niveau de vie des Canadiens dépend des échanges commerciaux, qui sont d'une importance primordiale pour assurer la prospérité à long terme du Canada. Nos exportations représentent plus de 41 % de notre PIB et assurent le maintien d'une proportion importante de nos emplois.

En plus des possibilités économiques que présente directement l'Asie-Pacifique, plusieurs témoins, y compris Mme Patty Townsend, directrice exécutive de l'Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire, ont exprimé leur conviction que, compte tenu de l'augmentation du protectionnisme commercial aux États-Unis et d'un certain nombre de différends commerciaux entre le Canada et son voisin immédiat attirant fortement l'attention, notre pays doit réduire sa dépendance par rapport au marché américain d'exportation. Même si les témoins n'ont pas tous préconisé que le gouvernement adopte explicitement comme politique la diversification des échanges commerciaux, ils convenaient dans une énorme proportion que l'Asie-Pacifique devrait être la priorité numéro un du Canada après les États-Unis.

Le Sous-comité est d'accord avec les témoins ayant déclaré que les partenaires du Canada au sein de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) devraient rester la grande priorité numéro un du pays sur le plan des échanges commerciaux et des investissements. Nous sommes toutefois également persuadés qu'aucune autre région au monde aujourd'hui n'est aussi dynamique ou n'est aussi prometteuse sur le plan économique que l'Asie-Pacifique. Le *développement* des échanges commerciaux est essentiel à la croissance de l'économie canadienne et à l'augmentation du niveau de vie des Canadiens. Le Sous-comité croit qu'il n'existe aucun endroit dans le monde où les possibilités de développement des échanges commerciaux soient plus grandes que dans l'Asie-Pacifique. Nous recommandons, par conséquent :

Recommandation 1 :

Que, compte tenu des énormes possibilités économiques qu'offre l'Asie-Pacifique et de l'importance du développement des échanges commerciaux pour maintenir le niveau de vie des Canadiens, le gouvernement fédéral fasse de l'élargissement des liens économiques avec cette région sa grande priorité numéro un aux fins de l'accroissement du commerce et des investissements avec les pays situés à l'extérieur de la zone de l'ALENA.

Il est important, toutefois, en même temps de rappeler que l'Asie-Pacifique est une vaste zone, composée de dizaines de pays et de régions économiques qui en sont à des stades radicalement différents de développement économique, social et politique. Il s'ensuit, par conséquent, que certains marchés de la région devraient être plus faciles à pénétrer, faire courir moins de risques et donner des rendements plus élevés que d'autres.

Ce qui laisse entendre que, dans une certaine mesure, le moyen le plus efficace pour atteindre son objectif, le développement des échanges commerciaux et des investissements bilatéraux du Canada et de l'ensemble de l'Asie-Pacifique, consiste pour le gouvernement canadien à attacher une importance particulière à certains marchés de la région et à concentrer, par conséquent, ses ressources sur le développement des liens économiques lorsque les avantages stratégiques de ce développement pour le Canada seraient on ne peut plus élevés. Cela permettrait d'établir des stratégies mieux ciblées et, partant, plus efficaces, pour accroître les échanges commerciaux et permettrait également d'utiliser aussi plus efficacement les ressources du gouvernement fédéral.

Cela ne laisse cependant pas entendre qu'il n'existe pas de possibilités de commercer et d'investir dans toute l'Asie-Pacifique. En effet, des entreprises canadiennes connaissent le succès sur le plan des échanges commerciaux et des investissements dans tout l'Asie-Pacifique, ce qui inclut certains des pays les moins développés de la région. Une organisation canadienne établie à Singapour

a averti le Sous-comité que ce sont les entreprises qui déterminent en fin de compte où se situent leurs débouchés les plus importants et voulant également que le gouvernement fédéral aurait avantage, lorsqu'il axe ses efforts sur des marchés clés de l'Asie-Pacifique, à prendre garde de ne pas explicitement ou implicitement dissuader nos entreprises de poursuivre la réalisation de possibilités de commercer et d'investir ailleurs dans la région.

Le Sous-comité convient que le rôle du gouvernement fédéral ne consiste pas à influencer indûment les décisions des entreprises. La stratégie consistant à mettre l'accent sur des marchés clés de l'Asie-Pacifique est, plutôt, destinée à indiquer où l'accroissement des ressources et des efforts du gouvernement devrait être le plus efficace, sans présupposer qu'il n'existe pas ailleurs de possibilités, ou qu'il faille redistribuer les ressources à l'intérieur de la région. En d'autres mots, les stratégies destinées à accroître les échanges commerciaux et les investissements dont le chapitre III ci-dessous fournit un aperçu devraient s'étendre à toute l'Asie et à tout le Pacifique et non pas simplement aux principaux marchés du Canada dans la région.

Le gouvernement fédéral a identifié onze pays comme étant des endroits prioritaires où développer les liens sur le plan des échanges commerciaux et des investissements. Sur ces onze pays, trois se trouvent dans la région de l'Asie-Pacifique : la Chine, le Japon et l'Inde[9]. Il s'agit de choix qui ne sont guère controversés, étant donné que ces trois États représentent les deuxième, troisième et quatrième plus importantes économies dans le monde, si l'on se fonde sur la parité des pouvoirs d'achat. En même temps, cependant, le Sous-comité croit que, compte tenu des énormes possibilités économiques qui s'offrent ailleurs dans la région, le Canada ne devrait pas oublier les autres marchés importants.

Nous croyons, en particulier, qu'il faudrait s'efforcer davantage d'accroître le commerce et les investissements bilatéraux du Canada et de la Corée du Sud et du Canada et de chacun des États membres de l'ANASE, surtout ceux dont les économies sont les plus développées comme Singapour, la Thaïlande et la Malaisie. Nous croyons que la Corée du Sud, notre troisième plus important partenaire commercial dans la région, qui représente la quatrième plus importante économie de l'Asie-Pacifique et qui est la principale source d'étudiants étrangers au Canada, offre d'énormes possibilités qu'il ne faudrait pas négliger. Nous sommes donc surpris que la Corée du Sud n'ait pas été incluse au départ dans notre itinéraire. Quant aux principaux États membres de l'ANASE, leur croissance rapide, combinée à leur processus d'intégration économique, qui s'effectue au moyen d'accords régionaux de libre-échange, crée non seulement directement des possibilités de commercer et d'investir, mais rend également certains pays de

---

[9] Les autres sont les cinq autres membres du G-7 (les É.-U., le RU, la France, l'Allemagne et l'Italie), le Mexique, la Russie et le Brésil.

l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est attrayants en tant que bases régionales à partir desquelles prendre plus d'expansion sur le marché de l'Asie-Pacifique.

Le Sous-comité recommande, en se fondant sur les avis et les conseils de témoins et sur ses propres observations :

Recommandation 2 :

Que, même s'il a déjà reconnu que la Chine, le Japon et l'Inde étaient ses marchés prioritaires dans l'Asie-Pacifique, le gouvernement canadien s'assure que les possibilités d'améliorer les liens économiques avec d'autres pays de la région ne soient pas négligées. Ces possibilités sont particulièrement évidentes en Corée du Sud et parmi les principaux membres de l'ANASE, notamment la Thaïlande, Singapour et la Malaisie.

Dans une large mesure, lorsque les témoins ont évoqué la nécessité d'améliorer les liens en matière d'échanges commerciaux et d'investissements avec l'Asie-Pacifique, l'accent a été placé sur la circulation vers l'extérieur — l'augmentation des exportations canadiennes vers la région et l'encouragement des investissements canadiens à l'étranger. L'avantage pour le Canada d'attirer la cirtulation vers le pays de produits en provenance de l'Asie-Pacifique n'a pas été souvent mentionné.

Tout particulièrement, plusieurs témoins ont indiqué au Sous-comité que le Canada avaient tendance à ne pas considérer que les nouvelles économies de l'Asie-Pacifique étaient des sources potentielles d'investissement étranger direct. En effet, comme il est précisé à l'annexe III, seulement quelques pays de l'Asie-Pacifique sont des investisseurs importants au Canada — le Japon, Hong Kong et l'Australie. En outre, comme John Klassen l'a souligné au Sous-comité, le gouvernement canadien, dans ses démarches continues pour attirer le capital étranger, met l'accent sur huit marchés prioritaire à l'échelle de la planète et parmi eux, seul le Japon est situé dans l'Asie-Pacifique[10]. Toutefois, des témoins nous répètent que la nouvelle Asie est une source d'investissements étrangers excellente, à croissance rapide et, dans une large mesure, non exploitée.

Les arguments de vente du Canada comme destination pour les IED en provenance de l'Asie-Pacifique diffèrent considérablement des avantages que tirent les entreprises canadiennes qui investissent dans cette région. L'investissement canadien dans l'Asie-Pacifique est souvent attribuable aux industries de service, comme les sociétés de finances et d'assurance qui

[10] Les autres marchés prioritaires mentionnés par M. Klassen sont les États-Unis, la Grande-Bretagne, la France, l'Allemagne, l'Italie, les Pays-Bas et la Suède.

s'établissent à l'étranger — la plupart des industries de service ont besoin d'une présence physique dans la région pour vendre leurs produits. En outre, les entreprises manufacturières investissent dans de nombreux pays de l'Asie-Pacifique pour profiter de la main-d'œuvre bon marché. Par exemple, d'après les renseignements que détient le Sous-comité, la plupart des exportations de la Chine dans le monde sont en fait produits par des sociétés multinationales qui ont investi dans des installations de production à faible coût dans ce pays et qui exportent de nouveau ces produits vers des marchés comme les États-Unis, le Canada et l'Europe. Il semblerait que ce modèle d'investissement et de commerce explique l'important excédent commercial de la Chine avec des pays comme les États-Unis et le Canada.

Toutefois, la plupart du secteur manufacturier utilisateur de main-d'œuvre se trouve dans des industries à faible valeur ajoutée. Les entreprises manufacturières du Canada ne peuvent pas faire concurrence à la production à faible coût des pays comme la Chine, mais le Canada a toujours un avantage important dans les industries du savoir à haute valeur ajoutée. En effet, d'après les renseignements recueillis par le Sous-comité en Chine, malgré l'abondance de travailleurs dans ce pays, les salaires de la main-d'œuvre spécialisée sont plus élevés qu'au Canada à cause de la pénurie de travailleurs hautement qualifiés. Autrement dit, le Canada retient un avantage concurrentiel dans la production de haute technologie.

Pour attirer plus d'IED de l'Asie-Pacifique, le Sous-comité est d'avis que le Canada peut également profiter de ses liens au sein de l'ALENA pour se promouvoir comme porte d'entrée dans le marché américain. Des témoins de l'Asie-Pacifique étaient sceptiques quant à cette approche, parce que si la région de l'Asie-Pacifique était intéressée à accéder au marché américain, il serait plus efficace d'y aller directement. D'autres qui n'étaient pas d'accord ont fait remarquer que le caractère multiculturel du Canada et sa réputation comme société sûre et tolérante étaient des facteurs qui ferait du Canada une destination à l'investissement préférable.

L'accroissement du débit des investissements de l'Asie-Pacifique profiterait au Canada de plus d'une façon. L'investissement étranger crée des emplois et peut apporter de nouvelles technologies et techniques permettant d'accroître la productivité dans le pays. En outre, puisque le Canada est un marché de consommation relativement petit, la plupart de la production étrangère est destinée à l'exportation — soit aux plus grand marchés comme les États-Unis ou vers le pays d'où provient l'investissement. Dans un cas comme dans l'autre, les exportations plus élevées amélioreraient les balances commerciales du Canada avec les autres nations.

À mesure que d'autres pays comme la Chine et l'Inde continuent de se développer, les entreprises locales s'élargissent et acquièrent des connaissances et de l'expertise dans des domaines comme les logiciels et les applications informatiques, la biotechnologie et d'autres industries de haute technologie. Ces entreprises commencent à se tourner vers l'étranger pour établir des partenariats stratégiques et de nouveaux marchés pour leurs produits. Compte tenu de la main-d'œuvre qualifiée et productive qui s'y trouve, le Canada serait un débouché naturel pour les investisseurs étrangers. Le Sous-comité croit fermement qu'il importe de faire davantage pour promouvoir le Canada comme destination pour les IED en provenance de toute la région de l'Asie-Pacifique. Nous recommandons :

Recommandation 3 :

Que dans ses démarches pour améliorer ses liens en matière d'échanges commerciaux et d'investissements avec l'Asie-Pacifique, le gouvernement fédéral ne cherche pas seulement à encourager les exportations canadiennes et les investissements à l'étranger, mais qu'il songe également à des façons d'attirer plus d'investissements étrangers directs au Canada en provenance de la région. En particulier, il importe de faire plus pour encourager l'investissement en provenance des nouvelles économies.

Établir des relations économiques fructueuses avec un pays asiatique exige de la patience et une vision à long terme. Bon nombre de témoins ont toutefois affirmé au Sous-comité qu'il est souvent arrivé dans le passé que les efforts du Canada destinés à promouvoir les échanges commerciaux et les investissements aient été inconstants. Plusieurs témoins, tant au Canada qu'en Asie-Pacifique, ont cité des exemples de programmes gouvernementaux avantageux qu'on a supprimés en raison d'un financement insuffisant ou d'initiatives qui étaient trop incohérentes pour rapporter des gains à long terme. Comme M. Wendy Dobson l'a déclaré :

> À la fin des années 80, j'ai constaté qu'on avait réorienté vers l'Asie le point de mire du Programme Pacifique 2000. Des rivalités à l'intérieur du gouvernement au sujet des ressources ont cependant ensuite entraîné la fin définitive du programme et le détournement des ressources qui y étaient affectées, jusqu'à ce que nous soyons les hôtes de l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique, puis d'autres ressources ont été injectées. Ça ne marchera pas. Ou bien nous devenons sérieux ou bien nous arrêtons tout.

Des engagements financiers incohérents ont des répercussions coûteuses pour le Canada. Un financement ponctuel, sur lequel on ne peut compter mine non seulement l'efficacité de la politique sur les échanges commerciaux et les investissements, mais nuit également à la réputation du Canada. Un témoin à Kuala Lumpur a déclaré qu'un tel comportement inconstant avait valu au Canada la réputation d'être « instable ».

Durant ses voyages dans la région, le Sous-comité a été informé à plusieurs reprises que le Canada doit faire montre d'un intérêt *soutenu* vis-à-vis de la promotion des échanges commerciaux et des investissements et adopter une approche mieux coordonnée, qui s'accompagne d'une aide financière stable et prévisible, pour réaliser à long terme des gains. On nous a fréquemment rappelé qu'établir des relations d'affaires dans la région est un long processus, ou un processus qui prend du temps. Au Japon, on nous a dit qu'une fois de telles relations établies, les clients alors avaient tendance à se montrer très loyaux et que l'on ne les perdait pas facilement.

Le Sous-comité croit qu'on utilise on ne peut plus efficacement les ressources du Canada pour promouvoir les échanges commerciaux et les investissements lorsqu'elles sont étroitement orientées vers quelques marchés clés et lorsqu'elles ne sont pas largement dispersées. Compte tenu des déclarations que nous avons entendues, nous sommes également d'accord avec les témoins ayant affirmé que le gouvernement fédéral doit être prêt à prendre l'engagement concerté et soutenu qu'exige cette politique s'il veut suivre l'avis ou le conseil du Sous-comité et faire du développement des liens économiques avec l'Asie-Pacifique une grande priorité.

Recommandation 4 :

Puisqu'un effort soutenu est nécessaire pour obtenir des résultats significatifs, le gouvernement fédéral ne devrait pas accorder à l'Asie-Pacifique une attention intermittente comme par le passé, mais il devrait s'engager à suivre une stratégie à long terme pour intensifier les échanges commerciaux et les investissements avec la région.

CHAPITRE III — VERS L'ADOPTION POUR LE CANADA D'UNE NOUVELLE POLITIQUE VISANT L'ASIE-PACIFIQUE

A. Libéralisation des échanges commerciaux et des investissements

Une des pierres angulaires de la politique canadienne de développement des échanges commerciaux et des investissements bilatéraux du Canada et de l'Asie-Pacifique devrait logiquement consister à éliminer toutes les barrières ou tous les obstacles qui peuvent se dresser sur la voie de ce développement. Le Sous-comité préconise depuis longtemps d'établir des liens économiques plus étroits en libéralisant les échanges commerciaux et les investissements. Nos études précédentes sur les relations économiques du Canada avec l'Europe et les Amériques ont mis en évidence le fait que nous appuyons la stratégie sur trois fronts du gouvernement fédéral destinée à éliminer tous les obstacles possibles aux échanges commerciaux et aux investissements aux niveaux bilatéral, régional et multilatéral. Nos vues sur l'Asie-Pacifique ne sont pas différentes. Nous cherchons à réaliser l'objectif ultime que constituent à long terme la libéralisation des échanges commerciaux et des investissements bilatéraux du Canada et de chacun des pays de la région de l'Asie-Pacifique et l'ouverture à ces échanges et à ces investissements.

1. Principaux obstacles aux échanges commerciaux et aux investissements en Asie et dans le Pacifique

Les barrières aux échanges commerciaux et aux investissements peuvent revêtir nombre de formes, les plus évidentes étant les barrières tarifaires, c'est-à-dire l'imposition par les États de droits sur les biens qu'ils importent suivant un barème préalablement déterminé. Les autres obstacles au commerce connexes incluent les quotas d'importations, les subventions à la production et à l'exportation et l'utilisation inappropriée de mesures sanitaires et phytosanitaires, pour n'en nommer que quelques-uns.

Durant ses voyages, le Sous-comité a aussi appris que plusieurs autres obstacles empêchent les liens économiques entre le Canada et la région de l'Asie-Pacifique de se développer dans toute la mesure du possible. Les cadres de la législation et de la réglementation de bien des pays de l'Asie-Pacifique sont, par exemple, complexes et instables. Des témoins ont parlé d'incertitude sur le plan de la réglementation, de systèmes juridiques relativement non développés et d'un manque, par conséquent, de recours légaux lorsqu'on modifie sans préavis les dispositions réglementaires régissant leurs activités. Un certain nombre de pays

de l'Asie-Pacifique ont également imposé des restrictions sur le plan de la propriété et de la participation étrangères. Ces restrictions se limitaient à des industries particulières dans certains cas et étaient plus étendues dans d'autres.

D'après certains témoins, la protection de la propriété intellectuelle constitue une préoccupation majeure pour les entreprises étrangères cherchant à mettre sur pied des services en Asie. Sauf dans les pays asiatiques les plus développés, le caractère insuffisant ou incertain de la législation sur la protection de la propriété intellectuelle et les brevets en vigueur en Asie peut dissuader des entreprises d'y investir ou d'y créer des services de recherche et de développement primaires. Plus généralement, les barrières linguistiques et culturelles, la distance à parcourir, l'incompatibilité des technologies et les coûts d'expédition constituent aussi indirectement des barrières au commerce.

2. Accords bilatéraux pour promouvoir le commerce et les investissements

Dans la plupart des cas, les obstacles au commerce et à l'investissement décrits ci-dessus peuvent être contournés de manière efficace en concluant des traités économiques officiels comme des accords de protection des investissements et de libre-échange. Ces accords fournissent des paramètres pour le commerce et l'investissement fondés sur des règles, éliminent ou diminuent les effets des barrières commerciales et tarifaires et offrent la stabilité et la prévisibilité dont les entreprises canadiennes ont besoin pour investir dans la région.

a) Accords de double imposition et de protection des investissements étrangers

Comme le Sous-comité l'a fait remarqué dans son rapport intitulé *Renforcer les liens économiques du Canada avec les Amériques*, l'étape fondamentale qui s'impose en vue d'améliorer les liens économiques est la création d'un environnement favorable pour les investissements étrangers. En général, on croit que les investissements étrangers directs annoncent un flux accru d'échanges commerciaux. Dans un premier temps, on réussit à créer les conditions nécessaires pour que les investissements étrangers prospèrent en concluant des traités comme des conventions de double imposition qui harmonisent les politiques d'imposition dans les pays signataires afin d'empêcher que les entreprises et les personnes situées dans un pays mais opérant dans un autre ne soient doublement imposées (sur un même revenu). Le Sous-comité est heureux de noter que le Canada possède un solide réseau de conventions de double imposition en Asie-Pacifique, couvrant 15 pays et englobant les principaux marchés de la région.

Toutefois, en ce qui a trait à une question connexe, le Sous-comité a entendu le témoignage de Robert Keyes effectué au nom de la Chambre de commerce canadienne au Japon qui demandait expressément que le Canada négocie un accord de sécurité sociale avec le Japon. Des entreprises canadiennes opérant dans ce pays ont formulé directement au Sous-comité la même demande. Actuellement, les gens qui ont quitté leur patrie en vue de travailler dans un autre pays doivent contribuer aux régimes de sécurité sociale des deux pays, même s'ils ne peuvent recevoir des prestations que d'un régime. Ce type de double imposition peut représenter une dépense d'entreprise considérable et alourdir les coûts d'opération des compagnies canadiennes qui font des affaires au Japon et des compagnies japonaises qui opèrent au Canada. Le Sous-comité croit que ce problème peut être facilement réglé. Nous recommandons :

Recommandation 5 :

Que le gouvernement du Canada négocie un accord de sécurité sociale avec le Japon et avec d'autres pays où la question est pertinente, éliminant l'obligation pour les compagnies de contribuer aux régimes de sécurité sociale dans les deux pays tandis que les prestations peuvent être versées seulement dans l'un d'eux.

Une deuxième étape qui permettrait de promouvoir les investissements étrangers et de contourner les obstacles à l'investissement serait d'augmenter le nombre de pays avec lesquels le Canada a signé des accords sur la protection des investissements étrangers (APIE). Les APIE sont des accords bilatéraux qui fournissent un cadre d'investissement prévisible aux investisseurs étrangers. Ils sont très utiles car ils fournissent une assurance contre l'incertitude en matière de réglementation et de lois à laquelle sont confrontés les investisseurs étrangers dans plusieurs pays.

En général, le besoin de conclure des APIE se fait sentir uniquement dans les pays en développement où les environnements instables ou sous-développés sur les plans réglementaire ou juridique découragent les investisseurs étrangers. Ainsi, le Canada n'a pas nécessairement besoin de conclure de tels accords avec des pays comme le Japon ou l'Australie. Toutefois, le Sous-comité remarque que le Canada a signé jusqu'à présent un APIE avec seulement deux pays de l'Asie-Pacifique — la Thaïlande et les Philippines.

Fait surprenant, le milieu des affaires est partagé quant à sa perception des APIE. Plusieurs entreprises opérant en Asie-Pacifique ont déclaré que la présence ou l'absence d'APIE ne jouait pas souvent dans la décision d'investir dans la région. Cependant, Robert Keyes partageait l'opinion inverse, affirmant que les

APIE étaient essentiels du point de vue des affaires. Il a souligné que ces accords reposent sur des certitudes et une application garantie de la loi et assurent une application régulière de la loi si les investissements sont menacés.

b) Accords de libre-échange

Les APIE et les conventions de double imposition permettent de mettre en place les fondations nécessaires pour resserrer les liens économiques, et, de surmonter les entraves d'ordre juridique et réglementaire à l'investissement. Toutefois, le Sous-comité croit que le moyen le plus efficace pour éliminer les obstacles au commerce et à l'investissement est de chercher à établir des accords de libre-échange (ALÉ) avec des pays — ou des groupes de pays — dans la région. Non seulement les ALÉ diminuent les obstacles directs au commerce comme les barrières tarifaires et les contingents d'importation, mais aussi ils remédient aux préoccupations au sujet des obstacles indirects comme la protection de la propriété intellectuelle, les mesures sanitaires ou phytosanitaires et le traitement national.

i) L'accord de libre-échange Canada-Singapour

À l'heure actuelle, le Canada n'a pas encore conclu d'accords de libre-échange avec les pays d'Asie-Pacifique, bien qu'il soit au stade final de négociations concernant un accord semblable avec Singapour. On espère qu'un accord de libre-échange sera conclu d'ici à la fin de 2003.

Les négociations entamées en vue de conclure un accord de libre-échange avec Singapour ont été plus longues que prévues; les deux pays ont commencé à signaler leur intention de conclure un accord en juin 2000. Depuis, les États-Unis ont aussi amorcé des négociations avec Singapour et ont déjà conclu un accord. Pendant que le Sous-comité se trouvait à Singapour, des témoins lui ont indiqué que la raison du délai actuel est que, parce que les marchés canadien et américain sont si étroitement intégrés, il importe que l'accord de libre-échange Canada-Singapour ressemble le plus possible à l'accord de libre-échange Singapour-États-Unis. Au départ, Singapour hésitait à accorder au Canada les mêmes concessions qu'aux États-Unis, mais nous avons été informés que des progrès considérables ont été enregistrés ces derniers mois.

Comme Singapour est une petite ville-État qui compte seulement quatre millions d'habitants, on peut se demander pourquoi elle est le premier choix du Canada pour conclure un accord de libre-échange dans la région de l'Asie-Pacifique. Toutefois, il y a plusieurs raisons majeures qui expliquent pourquoi un accord avec Singapour revêt une importance stratégique. D'abord, il est facile par comparaison de négocier avec Singapour parce que, comme il s'agit d'une

ville-État, il n'y a pas d'industrie agricole notable dans ce pays. L'agriculture est une question litigieuse dans presque tous les pays d'Asie; son absence facilite les négociations avec Singapour.

Toutefois, fait plus important encore, Singapour a établi un réseau impressionnant d'accords bilatéraux et de libre-échange — surtout dans les communautés d'Asie. En outre, comparativement à la plupart des autres pays asiatiques, Singapour a des lois très libérales à l'égard de la propriété étrangère. Toute compagnie canadienne opérant à Singapour a droit automatiquement au traitement national[11]. En d'autres mots, les entreprises canadiennes sises à Singapour peuvent profiter de l'expansion du réseau d'accords de libre-échange de ce pays pour avoir accès plus librement au marché de tous les partenaires actuels et futurs de Singapour[12]. Ce réseau fait de Singapour un point d'entrée précieux du point de vue stratégique pour les entreprises canadiennes qui cherchent à accéder aux marchés de l'Asie-Pacifique.

ii) Possibilités d'accords de libre-échange ailleurs en Asie-Pacifique

Étant donné qu'il soutient depuis longtemps les efforts de libéralisation du commerce du Canada, le Sous-comité est encouragé par les possibilités offertes par un accord de libre-échange Canada-Singapour et souhaite que cet accord soit le premier d'une longue série dans la région. Toutefois, en même temps, durant nos deux missions d'enquête en Asie, nous avons observé que les réponses à nos questions au sujet des possibilités de conclure des accords de libre-échange avec le Canada étaient décidément partagées.

Le Sous-comité a constaté que certains pays n'étaient pas immédiatement réceptifs à l'idée d'un libre-échange avec le Canada. Cette réticence n'est pas due à une hésitation de négocier avec le Canada, mais plutôt à une question de ressources suffisantes et de priorité. Comme il en a été question au chapitre II du présent rapport, le rythme rapide de l'intégration économique dans la région a donné lieu à une rafale d'initiatives intra-régionales en matière de libre-échange. Le Sous-comité s'est fait dire en Malaisie et en Chine que les accords intrarégionaux étaient la principale priorité et que les possibilités de libération du commerce à l'extérieur de la région — notamment avec le Canada — revêtaient une importance secondaire.

Cependant, de nombreux autres pays, notamment la Thaïlande, le Japon, l'Inde et la Corée du Sud, se sont montrés réceptifs en principe à l'idée de libéralisation du commerce avec le Canada. Même dans leurs cas, il était évident

---

[11] Les compagnies canadiennes ont également l'assurance d'un traitement national à Hong Kong.

[12] En Asie-Pacifique, Singapour a conclu ou négocie activement avec les neuf autres membres de la communauté de l'ANASE, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Inde, le Japon, le Sri Lanka et la Chine.

que la question de la protection de l'agriculture était un obstacle majeur empêchant d'enregistrer des progrès significatifs sur le plan du libre-échange. Les questions de la protection de l'agriculture et de la libéralisation du commerce sont approfondies ci-dessous.

Malgré cette évaluation plutôt pessimiste des possibilités immédiates de libre-échange pour le Canada en Asie-Pacifique, le Sous-comité demeure convaincu que le Canada devrait poursuivre avec vigueur ses efforts de libéralisation du commerce dans la région. En fait, vu la stagnation des progrès réalisés dans le sens d'un nouvel accord multilatéral à l'OMC, le besoin de conclure des accords bilatéraux et régionaux augmente.

Le Sous-comité remarque que le Canada est en tête de course pour ce qui est d'encourager une libéralisation des échanges fondée sur des règles internationales. Cette position donne à penser que l'objectif ultime du Canada serait d'opérer dans un environnement où les investissements circulent librement et tous les obstacles aux échanges sont enlevés. Dans ce contexte, nous croyons que pour aller plus loin en vue de contourner les obstacles au commerce, le Canada devrait être prêt à conclure des accords bilatéraux ou de libre-échange régionaux avec tous les tiers intéressés qui partagent sa conception du libre-échange et son respect des droits de la personne. Par conséquent, le Sous-comité recommande :

Recommandation 6 :

Que le gouvernement fédéral s'efforce de conclure et négocier des accords de libre-échange, sur une base continue avec les pays avec lesquels le Canada partage une vision en matière de libre-échange et de respect des droits de la personne. Il devrait prendre des mesures pour disposer d'un nombre suffisant de négociateurs expérimentés pour s'acquitter de son mandat.

Toutefois, cela ne veut pas dire que nous croyons que les négociations devraient avoir lieu sans que les représentants élus du Canada en soient informés ou y consentent. En fait, comme le commerce joue un rôle majeur dans la vie des Canadiens, nous pensons que la participation des parlementaires est de la première importance. Les membres du Parlement n'ont peut-être pas d'expérience en négociation d'accords commerciaux, mais vu qu'ils consultent leurs électeurs et groupes de revendication, ils se trouvent dans une excellente position pour fournir des lignes directrices concernant les négociations qui feront en sorte que les opinions et les préoccupations des Canadiens seront présentées à la table des négociations. Les parlementaires se trouvent également dans une bonne position pour évaluer les résultats des négociations et déterminer si le Canada devrait ratifier les accords préliminaires, et une fois les accords mis en place, pour évaluer leur incidence sur les Canadiens et l'économie canadienne.

Dans de nombreuses autres administrations, les représentants élus jouent déjà un rôle semblable. À titre d'exemple, lorsque l'Union européenne négocie des accords de libre-échange avec des tiers, le processus est mené par la Commission européenne qui agit selon les directives du Conseil de l'Union européenne — le corps législatif des pays membres de l'Union européenne dans le domaine des affaires étrangères. Le Conseil est l'organe de décision, émettant des directives pour les négociations en vue d'orienter la Commission. Le Conseil prend aussi la décision finale, à savoir adopter ou non l'accord conclu par la Commission.

Le Sous-comité est d'avis que le Canada devrait également encourager une plus grande participation de ses parlementaires au processus de négociations des échanges. Plus particulièrement, les parlementaires devraient participer activement à l'établissement des paramètres généraux liés à la position du Canada en matière de négociation — comme des limites, des exceptions et des exigences minimales — mais laisser les détails aux négociateurs professionnels. À mesure que les pourparlers avanceront, les négociateurs présenteront des rapports à intervalles réguliers au Parlement, ou au Sous-comité, à des fins de consultation ou de rétroaction. Enfin, tout accord préliminaire conclu par les négociateurs exigera une consultation auprès du Parlement avant d'être signé. Selon nous, la signature imminente de l'accord de libre-échange Canada-Singapour offre la possibilité de mettre en place un tel processus. Nous recommandons :

Recommandation 7 :

Que le Canada adopte une stratégie en matière de négociations commerciales où les parlementaires joueront un rôle plus actif. Les parlementaires devraient être consultés lors de l'élaboration du cadre de travail de base de la position canadienne lors de futures négociations commerciales. Les agents responsables des négociations seraient liés à ce cadre de travail général et, à mesure que les négociations avanceraient, présenteraient des mises à jour régulières sur les progrès et les défis aux parlementaires ou aux comités parlementaires concernés ou intéressés. Pour conclure, et à compter des négociations de libre-échange Canada-Singapour, les parlementaires devraient être consultés avant qu'un accord préliminaire ne soit signé.

iii) Pays moins avancés d'Asie-Pacifique

Bien que le présent rapport recommande que le gouvernement canadien adopte une approche plus stratégique en vue d'accroître le commerce et les investissements en Asie-Pacifique en s'attaquant aux marchés clés de la région, le Sous-comité croit que les 12 pays les moins avancés de la région exigent une attention spéciale.

Nous sommes heureux de constater que depuis le 1er janvier 2003, le gouvernement canadien a éliminé unilatéralement toutes les barrières tarifaires et les limites de quotas sur les produits entrant au Canada et provenant de 48 pays moins avancés dans le monde. Les seules exceptions à cette concession ont été les produits agricoles à offre réglementée : les produits laitiers, la volaille et les œufs. Les pays moins avancés ont aussi acquis un traitement préférentiel dans des industries clés comme celles du vêtement, des textiles et de l'agriculture.

Toutefois, étant donné l'insuccès récent de la dernière conférence ministérielle de l'OMC à Cancun, le Sous-comité pense que des mesures additionnelles doivent être prises en vue de promouvoir le développement économique des pays moins avancés, tant en Asie-Pacifique que dans le reste du monde. Plus précisément, de nombreux témoignages expliquent en quoi l'instabilité politique et l'incertitude en matière de lois et de règlements nuisent aux investissements étrangers et par conséquent au développement commercial et économique. Un des défis actuels auxquels sont confrontés les pays en développement, et en particulier les pays moins avancés, est que les coûts de la politique intérieure et les réformes judiciaires sont considérables et plusieurs de ces pays ne disposent pas des ressources nécessaires pour entreprendre ces réformes. Par conséquent, le Sous-comité recommande :

Recommandation 8 :

Que, étant donné l'importance du commerce et de l'investissement pour stimuler la croissance économique, et, le besoin d'un environnement stable sur le plan des lois et de la réglementation pour attirer les investissements, le gouvernement du Canada offre un soutien accru aux pays moins avancés, en matière de réformes techniques, politiques et judiciaires liées au commerce.

3. La question de la protection de l'agriculture

Comme il a été mentionné ci-dessus, la question de la protection de l'agriculture est un obstacle majeur pour le Canada qui cherche à établir des accords de libre-échange avec les pays de l'Asie-Pacifique. La libéralisation des marchés de l'agriculture est un sujet de nature délicate sur le plan politique dans la

plus grande partie de la région, des pays en développement aux économies avancées comme le Japon. La protection des tarifs sur les produits agricoles de la région est souvent élevée, particulièrement sur les biens à valeur ajoutée. En outre, de nombreux pays offrent un soutien à la production intérieure à leurs agriculteurs et ont en place des mesures de sécurité comme des quotas en vue d'assurer une protection contre une augmentation des importations.

L'agriculture est considérée comme une industrie de première importance en Asie-Pacifique, non seulement du point de vue de la sécurité alimentaire, mais aussi de la préservation de la culture. Ainsi, au Japon, des témoins ont fait remarquer au Sous-comité qu'une récolte déficitaire à l'échelle de la planète au début du milieu des années 1970 a obligé les États-Unis à retenir les exportations de soya au Japon. Certains témoins ont cru à tort que le Canada avait également retenu les exportations alimentaires à ce moment-là. Cet incident a été perçu au Japon comme un rappel de l'importance de maintenir un certain contrôle sur les réserves alimentaires internes. En outre, le Sous-comité a appris que la culture du riz est fortement soutenue au Japon parce qu'elle est considérée comme une industrie japonaise traditionnelle. Nous avons également été informés que le système de production japonais se caractérise par des coûts élevés et non concurrentiels à l'échelle internationale. Des chefs d'entreprise japonais ont indiqué au Sous-comité que la crainte qui prévaut dans ce pays est que si la plus petite concession que ce soit en matière d'agriculture ouvre la porte un tant soit peu sur le marché japonais, celle-ci pourrait être forcée grande ouverte et les agriculteurs japonais seraient incapables de faire concurrence aux importations meilleur marché.

Le Sous-comité est frustré par la subvention continue de la production agricole, non seulement en Asie-Pacifique, mais partout dans le monde. Dans un rapport précédent intitulé *Pour un nouveau cycle de négociations efficaces : les grands enjeux du Canada à l'OMC*, le Sous-comité a examiné la question des subventions agricoles à l'échelle mondiale, remarquant qu'une telle protection sous forme de mesures d'encouragement à produire, de soutien explicite des prix (par lesquelles le gouvernement achète directement leurs produits aux agriculteurs à des prix supérieurs à ceux du marché) et de subventions à l'exportation générait des distorsions sur le marché qui, à leur tour, incitaient d'autres pays à adopter des mesures semblables pour protéger leurs agriculteurs. Le résultat final est une surproduction mondiale et des prix mondiaux artificiellement bas. Peu de pays souhaitent diminuer ces mécanismes de soutien de l'agriculture unilatéralement, parce que leurs agriculteurs concurrenceraient sans protection (dans un environnement de bas prix) contre une production subventionnée ailleurs dans le monde. Le Sous-comité continue d'examiner diverses formules de gestion de l'agriculture qui ne comportent pas le versement de subventions et ne faussent pas les échanges commerciaux, notamment celle de la gestion de l'offre.

4. Surmonter la protection agricole : autres accords possibles de libéralisation du commerce

Le protectionnisme agricole continu, vu sous l'angle d'améliorer les liens économiques du Canada avec ses marchés d'Asie-Pacifique, fait en sorte qu'il est très difficile de négocier des accords de libre-échange. Pour qu'un accord de libre-échange bilatéral soit possible en vertu de la réglementation de l'OMC, on doit procéder à des réductions de tarif significatives sur 90 % de toutes les lignes tarifaires. Cela ne peut se faire sans aborder la question de l'agriculture. En fait, comme il a été mentionné ci-dessus, une des principales raisons pour lesquelles le Canada négocie un accord de libre-échange avec Singapour est que cette question revêt une importance minime.

La question de la protection agricole était particulièrement litigieuse au Japon. Bien que le Canada ait tenté récemment d'explorer la possibilité d'un accord commercial bilatéral avec le Japon, le Sous-comité a observé que les dirigeants politiques et les chefs d'entreprise japonais ne semblaient pas désireux de réexaminer la possibilité de conclure un accord de libre-échange avec le Canada à cause de la question de l'agriculture. Le Sous-comité a entendu des chefs d'entreprise japonais déclarer que le Japon est vulnérable dans des secteurs où le Canada est un exportateur d'envergure, comme les produits agricoles à valeur ajoutée et les biens manufacturés fondés sur des ressources, et que les tarifs japonais sont déjà bas dans des secteurs où le Japon est fort, comme les biens de haute technologie. Par conséquent, les seuls gains que le Canada pourrait enregistrer en concluant un accord de libre-échange seraient dans des secteurs que le Japon ne semble pas vouloir négocier. Il est certain que ce refus de négocier a été exacerbé par le seul cas de maladie de la vache folle (EBS) découvert en Alberta et la fermeture subséquente du marché japonais au bœuf canadien, ainsi que par la fermeture en cours du marché canadien au bœuf japonais à la suite de l'apparence d'EBS au Japon il y a plusieurs années.

Ainsi, il semble qu'il y ait peu de chance que le Canada réussisse à négocier un accord de libre-échange avec le Japon. Toutefois, le Sous-comité pense que si le Canada entend poursuivre une stratégie à long terme dans le but de développer ses marchés de l'Asie-Pacifique, celui-ci doit signaler sans équivoque, même à la lumière de ce défi, qu'il entend améliorer ses relations commerciales avec la région.

Comme la plupart des pays ne peuvent négocier un accord de libre-échange sans soulever la question de l'agriculture, on a suggéré au Sous-comité que le Canada montre son engagement à l'égard de la libéralisation du commerce avec le Japon en proposant de négocier un accord de libre-échange bilatéral portant uniquement sur les services, et de laisser le commerce des biens aux

négociations multilatérales à l'OMC. Un message semblable a été exprimé dans plusieurs autres pays et nous sommes entièrement d'accord avec cette suggestion.

Le Sous-comité maintient qu'un accord de libre-échange exhaustif constitue la meilleure option pour libéraliser le commerce et l'investissement avec les principaux marchés d'Asie-Pacifique du Canada. Toutefois, si les pays ne sont pas disposés à négocier un accord de libre-échange formel, parce que cela les obligerait à ouvrir leur marché agricole, nous pensons que le Canada devrait envisager sérieusement de conclure des accords de partenariat économique.

La nature des accords de partenariats économique est intentionnellement vague. Ils ne sont pas officiellement considérés comme des accords de libre-échange, parce qu'ils ne libéralisent pas le commerce de 90 % des lignes tarifaires. Les pays acceptent plutôt de négocier des concessions tarifaires pour un groupe plus restreint de produits. Ainsi, la taille et la portée de ces accords peuvent varier considérablement les uns par rapport aux autres. Les accords de partenariat économique plus rapproché sont accueillis de plus en plus favorablement dans l'Asie-Pacifique parce qu'ils permettent d'atteindre des objectifs de libéralisation commerciale sans nécessairement soulever des questions litigieuses comme l'agriculture.

Recommandation 9 :

Que dans les cas où les questions telles la protection de l'agriculture empêchent la conclusion d'un accord de libre-échange exhaustif, le Canada devrait plutôt négocier des accords de coopération économique qui favorisent le commerce ou des accords sectoriels au sein de l'OMC. Un libre-échange de services est un exemple d'un accord semblable.

B. Création d'un environnement favorable

Le Sous-comité croit que dans le cadre d'une politique Asie-Pacifique visant à accroître le commerce et les investissements, le gouvernement fédéral peut prendre plusieurs mesures pour encourager la création d'un environnement favorable en vue d'améliorer les liens économiques avec la région. Plus précisément, le Sous-comité a entendu de nombreuses suggestions quant à la façon dont le Canada pourrait améliorer le niveau d'interaction et d'échanges personnels avec les pays de l'Asie-Pacifique. Ces liens personnels pourraient également contribuer à resserrer les liens économiques.

1. Fréquence accrue des visites officielles

Pendant qu'il se trouvait à l'étranger, des témoins ont affirmé à plusieurs reprises au Sous-comité que le nombre de visites effectuées par des fonctionnaires et des ministres du gouvernement canadien dans plusieurs pays d'Asie-Pacifique avait considérablement diminué ces dernières années. Il était troublant d'apprendre que cette diminution n'a pas échappé aux entreprises canadiennes, aux délégués commerciaux et surtout aux gouvernements nationaux locaux.

Le Sous-comité a entendu des témoignages sur les mérites de liens politiques plus étroits dans toute la région. En Corée du Sud, des chefs d'entreprises canadiennes sont convaincus que des relations politiques et des visites officielles sont essentielles pour ouvrir les portes du marché coréen. Cette vue était exprimée dans toute la région.

Nous sommes convaincus que l'augmentation du nombre de visites officielles est essentielle à l'amélioration des liens économiques avec l'Asie-Pacifique. Les gouvernements et les entreprises de la région attachent une importance au contact direct et à l'entretien des relations personnelles. Ces relations seraient améliorées par des échanges officiels plus fréquents et l'interaction lancerait un signal clair que le Canada est déterminé à établir une relation économique mutuellement bénéfique à long terme. En outre, les visites officielles retiennent en général l'attention des médias, ce qui aide à rehausser la visibilité du Canada dans la région.

Le Sous-comité est heureux de constater que le nombre de visites ministérielles dans la région a augmenté cette annéee. Notre dernier voyage d'enquête effectué en septembre a directement précédé ou coïncidé avec les visites de plusieurs ministres fédéraux. En préparation pour le sommet d'octobre de l'APEC à Bangkok, plusieurs ministres de prestige, y compris le premier ministre, se sont rendus en visite officielle dans des pays de la région. Nous espérons que cette augmentation des visites officielles n'est pas attribuables uniquement à la conférence de l'APEC, mais qu'elle représente un engagement accru à l'égard de la revitalisation des liens officiels avec la région.

L'intensification des visites officielles dans la région de l'Asie-Pacifique soit une bonne chose, mais le Sous-comité est d'avis que le Canada doit améliorer la régularité de ces visites. D'une part, l'absence de visiteurs officiels du Canada dénote une certaine apathie à l'égard du maintien des relations étroites, d'autre part, un trop grand nombre de délégations qui se succèdent rapidement réduit l'importance de chacune. Par exemple, cet automne, quatre ministres canadiens et le premier ministre ont visité l'Inde sur une période de trois semaines. Pour que leur efficacité soit maximisée, les visites de haut niveau doivent être soutenues, stratégiques et coordonnées avec soin, pour faire en sorte que le Canada soit continuellement visible dans la région.

Recommandation 10 :

Que, pour montrer son engagement visant à améliorer les liens économiques et à entretenir des relations de travail plus étroites avec l'Asie-Pacifique, le gouvernement fédéral augmente considérablement le nombre de visites dans les marchés clés de la région par les ministres, les parlementaires et les hauts fonctionnaires. En outre, ces visites officielles doivent être plus cohérentes, stratégiques et axées sur l'atteinte d'objectifs stratégiques précis

2. L'image des Canadiens et de la société canadienne en Asie-Pacifique

En général, le Sous-comité a observé que la plupart des Asiatiques ont deux perceptions différentes du Canada. Du point de vue économique, le Canada fait face à un défi continu en devant se différencier des États-Unis. La plupart des entreprises que le Sous-comité a rencontrées au cours de son voyage tendent à percevoir l'Amérique du Nord comme un marché homogène ou à focaliser uniquement sur les États-Unis. Pour ce qui est des produits canadiens, de nombreux chefs d'entreprises n'étaient pas au courant du savoir et de l'expertise du Canada dans nombre de secteurs de la haute technologie. Il est évident qu'il reste du travail à faire pour promouvoir le Canada en tant que destination pour des investissements et pour commercialiser en Asie-Pacifique les capacités de production du Canada. Ce point est approfondi à la section « Stratégies d'aide aux entreprises ».

Bien que l'image du Canada en tant qu'agent économique laisse à désirer en Asie-Pacifique; du point de vue social et de sa tolérance à l'égard des autres, son image est forte. Le Canada est largement perçu dans la région comme un pays sûr et honnête d'une grande beauté naturelle où la qualité de vie est élevée. En outre, la société canadienne est perçue comme étant tolérante des autres cultures et religions. Le Sous-comité a entendu plusieurs témoins en Asie déclarer que, depuis le 11 septembre 2001, les États-Unis sont perçus en général comme une société moins tolérante. Par contre, le Canada continue d'être perçu comme une société qui accepte et accueille les étrangers.

Vu qu'un grand nombre d'immigrants proviennent d'Asie, les liens personnels entre les Canadiens de descendance asiatique et leurs amis et parents outre-mer sont forts. Pendant qu'il était dans la région, le Sous-comité a rencontré un nombre incalculable de gens dont des amis ou des membres de leur famille vivaient au Canada, ou qui avaient étudié dans des universités canadiennes. Ces liens avec la région sont très précieux, non seulement d'un point de vue culturel,

mais aussi d'un point de vue économique. Le Canada peut tabler sur la force de sa main-d'œuvre multiculturelle pour aider à franchir les barrières linguistiques et culturelles entre la société nord-américaine et celle de l'Asie-Pacifique.

En outre, le Sous-comité a pu constater que certains Canadiens et événements de l'histoire du Canada ont influé considérablement sur la perception du Canada dans des pays précis de l'Asie-Pacifique. Nulle part ailleurs cela est-il plus vrai qu'en Chine. Le travail humanitaire du médecin Norman Bethune, conjugué au fait que le Canada était le premier pays de l'Ouest à accepter de vendre le blé si nécessaire à la Chine communiste dans les années 1960, ont engendré ensemble une bonne volonté considérable en Chine envers le Canada.

En général, le Canada jouit d'une excellente réputation en Asie-Pacifique. Notre société tolérante et multiculturelle, le nombre croissant d'immigrants asiatiques au Canada et l'aide que les Canadiens ont apportée dans le passé à des pays comme la Chine sont tous des atouts utiles pour faciliter le développement de notre relation économique actuelle avec la région de l'Asie-Pacifique. Le Canada devrait utiliser ces atouts de manière efficace en vue de faire avancer la coopération économique et sociale avec la région.

3. Services éducatifs

Au cours des voyages du Sous-comité, le sujet de discussion le plus souvent abordé était les possibilités pour le Canada dans le secteur des services éducatifs. Dans chaque pays que nous avons visité, des témoins ont parlé spontanément du potentiel pour les institutions post-secondaires du Canada de bénéficier d'un grand nombre d'étudiants asiatiques désireux de faire des études de type occidental.

À maintes reprises, des témoins ont prétendu que permettre à un plus grand nombre d'étudiants étrangers provenant de l'Asie-Pacifique d'étudier au Canada serait une bonne façon de promouvoir de futurs échanges et investissements. En général, les témoins ont convenu que lorsque les étudiants étrangers retournent dans leur pays natal, ils emportent avec eux le savoir des institutions, des industries, des produits et de l'expertise du Canada, ainsi que notre culture et les valeurs de la société canadienne. En fait, le Sous-comité a rencontré ou entendu plusieurs hauts fonctionnaires ou chefs d'entreprise — particulièrement à Singapour et à Hong Kong — qui ont étudié au Canada et dit beaucoup de bien à propos de leur expérience.

Dans quelques pays, certains ont exprimé leur frustration du fait que peu d'étudiants sont acceptés par les universités canadiennes, tandis que dans d'autres, le Canada constitue une destination majeure pour les étudiants étrangers. Actuellement, le Canada accueille de nombreux étudiants étrangers provenant de la Chine et de la Corée du Sud, mais relativement peu de l'Inde et

de l'Asie du sud-est. Toutefois, la plupart des témoins pensent que le Canada pourrait faire encore plus pour attirer des étudiants étrangers provenant de toute la région.

Les États-Unis et le Royaume-Uni sont des destinations de longue date pour les étudiants asiatiques qui désirent poursuivre des études de type occidental, tandis que l'Australie a mené une campagne de promotion des plus dynamiques pour inciter les étudiants étrangers. Le nombre d'étudiants étrangers en Australie a plus que triplé depuis 1990. L'Australie est désormais le pays où la proportion d'étudiants étrangers est la plus élevée, après la Suisse. Par opposition, le Canada n'a pas enregistré de croissance significative ces dernières années en ce qui concerne le nombre d'étudiants étrangers.

Les témoins étaient partagés à savoir si le Canada devrait continuer ou non de chercher vigoureusement à attirer plus d'étudiants étrangers ou plutôt établir des succursales outre-mer d'institutions canadiennes. La majorité d'entre eux voit la prestation de services éducatifs comme une industrie renfermant un potentiel de croissance incroyable pour le Canada. Toutefois, une minorité n'est pas d'accord, déclarant que l'Australie a déjà accaparé le marché de l'éducation de type occidental en Asie. Bon nombre d'entre eux croyaient que la proximité relative de l'Australie lui conférait un avantage important, malgré le fait que pour des pays comme le Japon et la Corée du Sud, l'Ouest du Canada n'est pas plus éloigné. Par ailleurs, des témoins ont rappelé au Sous-comité le fait que, en matière de compétences provinciales, il est difficile pour le gouvernement fédéral d'élaborer des politiques concernant l'éducation de niveau post-secondaire.

Le Sous-comité pense que les possibilités, en ce qui a trait au secteur des services éducatifs canadiens en Asie, sont notables et ne devraient pas être écartées. Non seulement les institutions post-secondaires bénéficient d'une augmentation de revenus et de l'image internationale que les étudiants étrangers offrent, mais il faut également souligner que le fait de fournir une instruction canadienne à des étudiants étrangers crée un lien indélébile entre ces étudiants et le Canada. Ces liens peuvent aider à paver la voie d'une future coopération économique et politique.

Recommandation 11 :

Que le gouvernement fédéral invite les provinces qui le désirent à établir conjointement une stratégie nationale sur l'éducation internationale pour promouvoir de façon plus dynamique le Canada comme destination d'études pour les étudiants internationaux.

Parallèlement, le Canada devrait déterminer de façon plus active quelles institutions canadiennes sont actives dans la région. Le Sous-comité a été bouleversé d'apprendre que plusieurs étudiants chinois et pakistanais qui

désiraient étudier au Canada étaient victimes de fraudes élaborés dans le cadre desquelles ils étaient acceptés pour étudier dans des établissements postsecondaires canadiens médiocres ou fictifs. De tels incidents ternissent la réputation internationale des services éducatifs de haute qualité du Canada et ils ternissent également l'image du pays dans son ensemble. Le Sous-comité recommande :

Recommandation 12 :

Que le gouvernement fédéral travaille avec les provinces pour élaborer un programme de certification des établissements d'enseignement afin de protéger l'intégrité et la réputation du Canada et pour empêcher les fraudes et les abus en matière d'immigration.

L'on a suggéré que le Canada devrait non seulement chercher à attirer de nouveaux étudiants étrangers, mais devrait aussi cultiver les liens existants qu'il a déjà établis avec d'anciens étudiants étrangers au Canada par l'entremise d'associations internationales d'anciens. En fait, de telles associations existent en Asie-Pacifique, bien que certaines, situées à Hong Kong et Singapour, soient plus actives que d'autres. Les anciens élèves étrangers qui ont réussi disent beaucoup de bien de leur expérience dans les universités canadiennes. Leur témoignage collectif serait un excellent outil promotionnel des institutions canadiennes à l'étranger.

Le Centre d'éducation canadien (CEC) est un organisme chargé actuellement de promouvoir et de mettre en valeur les établissements d'enseignement canadiens en vue de recruter des étudiants à l'échelle internationale. Les opérations du CEC outre-mer sont déjà concentrées en Asie-Pacifique — 11 des 17 bureaux situés à l'étranger se trouvent dans la région[13]. À Singapour, un témoin a suggéré au Sous-comité que le CEC pourrait jouer un rôle potentiellement très utile, non seulement en étant une simple source d'information, mais aussi en travaillant plus étroitement avec les associations internationales d'anciens élèves canadiens. Dans des pays où ces associations sont très présentes, le CEC pourrait collaborer avec elles en vue de mieux promouvoir les établissements canadiens. Dans les régions où les associations d'élèves canadiens sont moins actives ou nombreuses, le CEC pourrait assumer un rôle organisationnel ou de soutien tout en profitant des possibilités de promotion réciproques.

[13] Plus précisément, le CEC mène des opérations en Australie, en Chine, au Vietnam, en Corée du Sud, en Thaïlande, en Malaysie, à Singapour, en Inde, en Indonésie, à Taïwan et à Hong Kong.

Toutefois, pour que le CEC soit en mesure d'ajouter la coopération avec les associations d'anciens à son mandat, celui-ci doit bénéficier de ressources financières supplémentaires. En fait, la capacité du CEC de remplir son mandat actuel a été beaucoup plus difficile ces dernières années étant donné que le gouvernement fédéral a diminué le soutien financier qu'il lui accorde. L'Agence canadienne de développement international (ACDI) et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) ont ensemble fourni 1,9 millions de dollars au CEC en 2001-2002, ce qui représente une baisse de près de 40 % par rapport à il y a quatre ans.

Recommandation 13 :

Que, dans le but de promouvoir de manière plus efficace les établissements d'enseignement canadiens en Asie-Pacifique, et d'améliorer les liens entre les anciens élèves canadiens de la région, le gouvernement canadien, en collaboration avec les provinces et les institutions elles-mêmes, encourage le Centre d'éducation canadien à collaborer plus étroitement avec les associations internationales d'anciens élèves canadiens et à renforcer les liens qui les unissent. Le soutien financier nécessaire pour s'acquitter de cette fonction devrait être assuré.

4. Promouvoir les voyages et les échanges

En plus de promouvoir les visites gouvernementales officielles entre les pays de la région Asie-Pacifique, le Sous-comité croit qu'une stratégie efficace pour encourager le commerce et l'investissement consiste à favoriser les voyages et les échanges personnels entre le Canada et ses marchés cibles de cette région à tous les niveaux, du voyage d'affaires, au voyage éducatif et au voyage touristique. Le voyage permet de tisser des liens d'affaires et personnels avec des particuliers de la région, crée une sensibilisation aux possibilités de commerce et d'investissement dans les deux pays, expose la culture et les valeurs canadiennes, et, peut-être le plus important, engendre la connaissance. Les visiteurs de l'Asie-Pacifique qui viennent au Canada se renseignent sur les avantages de ce pays, tandis que les Canadiens qui voyagent dans cette région apprennent à mieux comprendre les cultures et les styles de vie qui, par ailleurs, peuvent parfois leur sembler exotiques ou inaccessibles.

L'amélioration des voyages et des échanges avec le Canada a été un sujet courant pendant les missions d'enquête du Sous-comité. Bien que les témoins aient maintenu catégoriquement que les échanges commerciaux, personnels et éducatifs étaient tous valables et devraient être encouragés, ils ont aussi mentionné plusieurs obstacles qui empêchent ces échanges d'atteindre leur potentiel.

Parmi ces limites, mentionnons le fait que le Canada n'est pas une destination approuvée pour les touristes chinois. Les citoyens chinois ne sont autorisés qu'à se rendre à titre de touristes dans les pays de statut de destination approuvée et même dans ce cas, seulement dans des voyages de groupe organisés. La Chine a approuvé 28 pays et régions comme destinations admissibles. Toutefois, malgré les efforts du Canada, la seule destination autorisée dans les Amériques jusqu'à présent est Cuba.

En outre, le Sous-comité a pris connaissance de nombreuses anecdotes troublantes ayant trait à la difficulté d'obtenir un visa pour voyager au Canada — que ce soit pour les affaires ou le plaisir. Le problème est particulièrement aigu en Inde où, comme l'a appris le Sous-comité, le haut-commissariat à Delhi était le seul bureau de ce pays à ce moment-là autorisé à délivrer des visas[14]. Depuis lors, le Canada a ouvert un nouveau consulat à Chandigarh au nord de l'Inde. Le Sous-comité se félicite que le Canada ait élargi sa présence diplomatique en Inde, mais tous les habitants du sud de l'Inde doivent toujours se rendre à Delhi dans le nord pour présenter personnellement leur demande de visa. En outre, il semble que la procédure d'approbation comporte d'importants défauts. Les chefs d'entreprise importants de l'Inde, qui cherchent à tisser des liens commerciaux avec le Canada, ont dit au Sous-comité que leur demande de visa avait été refusée. Dans un cas, ces gens sont plutôt allés aux États-Unis. Dans un autre cas, il a fallu une intervention en haut lieu pour permettre le traitement de la demande de visa.

Le Sous-comité a aussi appris à Bangkok que le Canada ne délivre pas plus de 60 visas par jour dans ce pays, quel que soit le jour. Nous avons appris qu'Air Canada a été effectivement empêchée d'établir un service aérien direct à Bangkok en raison des restrictions de voyage au Canada attribuables à la limite de visas.

Le Sous-comité reconnaît qu'un des défis dans la délivrance de visas en Inde est la difficulté de vérifier les antécédents des citoyens. Il n'existe aucun programme d'identification national, comme un numéro d'assurance sociale, ni d'organisme de vérification du crédit pouvant aider à vérifier les renseignements. Néanmoins, étant donné l'importance des déplacements d'affaires légitimes pour promouvoir le commerce et les investissements, il est essentiel que le Canada soit en mesure d'émettre des visas sans délai.

[14] Ce bureau dessert aussi le Bhoutan et le Népal.

Recommandation 14 :

Que, sans compromettre la sécurité des Canadiens, le gouvernement fédéral veille à ce que les déplacements légitimes pour se rendre au Canada ne soient pas restreints sans raison valable.

Le Sous-comité a appris qu'un autre obstacle important à l'amélioration des voyages entre le Canada et la région Asie-Pacifique est la disponibilité de vols directs vers certaines destinations. Plus précisément, Singapour et Manille, aux Philippines, sont les seules destinations directes dans la communauté ANASE. En outre, jusqu'à tout récemment, le Canada n'avait pas de vol direct vers l'Inde ou ailleurs en Asie méridionale. Le 18 octobre, Air Canada a lancé un nouveau vol quotidien sans escale entre Toronto et Delhi. Des témoins en Inde avaient indiqué que l'absence de liens directs nuisait à l'établissement de relations commerciales entre les deux pays. Le Sous-comité est heureux que cet obstacle ait été enlevée.

Le Sous-comité croit que l'amélioration plus poussée des liens de transport entre le Canada et ses principaux marchés en Asie-Pacifique permettrait d'accroître nos liens avec cette région. Nous admettons que la capacité du gouvernement fédéral d'agir en cette matière est limitée par le fait que les transporteurs canadiens sont des entreprises privées et par les préoccupations de sécurité dans certains pays. Nous croyons cependant, qu'à l'intérieur de ces limites, le gouvernement fédéral doit chercher des moyens de favoriser l'ajout de lignes aériennes directes vers l'Asie-Pacifique. Nous recommandons :

Recommandation 15 :

Que le gouvernement fédéral examine les moyens d'éliminer davantage les obstacles à l'établissement de transport aérien commercial entre le Canada et les marchés clés de l'Asie-Pacifique.

En Thaïlande, le Sous-comité a été informé d'une autre question pressante touchant les entreprises canadiennes actives dans certains pays de la région Asie-Pacifique : la nature des avis aux voyageurs internationaux.

Pour la sécurité des Canadiens à l'étranger, le MAECI publie des avis aux voyageurs mis à jour régulièrement afin de les informer des zones dangereuses internationales éventuelles. Il a été proposé au Sous-comité de faire une distinction entre voyage essentiel et non essentiel (touristique) au moment de publier ces renseignements. Les avis aux voyageurs rendent difficile l'obtention d'une couverture d'assurance pour les gens d'affaires et peuvent nuire aux activités commerciales à l'étranger. C'est particulièrement le cas dans des pays

comme l'Indonésie et la Chine qui sont géographiquement étendus. L'agitation civile ou l'éclosion d'une maladie dans un endroit ne veut pas dire que le pays entier n'est pas sécuritaire.

Le Sous-comité convient que les avis aux voyageurs canadiens devraient contenir une distinction entre voyage essentiel et non essentiel et que, là où c'est pertinent, les avis aux voyageurs devraient être aussi précis que possible. Nous croyons toutefois que la question des avis aux voyageurs est un service important, qu'il faut veiller à ce que la sécurité des Canadiens et des Canadiennes ne soit pas compromise.

Recommandation 16 :

Qu'au moment de publier les avis aux voyageurs en Asie-Pacifique, le gouvernement du Canada fasse une distinction entre voyage essentiel et non essentiel. En même temps, étant donné l'étendue de nombreux pays dans la région, il faudrait que les avis désignent de façon aussi précise que possible des emplacements particuliers, sans compromettre la sécurité des Canadiens.

À part la nécessité de surmonter les divers obstacles au voyage entre le Canada et l'Asie-Pacifique, de nombreuses idées relatives aux initiatives éventuelles du Canada, ou aux initiatives actuelles auxquelles il pourrait donner de l'expansion, pour améliorer l'interaction avec les pays de cette région ont été formulés par des témoins. Des témoins ont souligné que la compréhension de la langue locale a une valeur inestimable dans la conduite des affaires à l'étranger et qu'en conséquence, les programmes gouvernementaux de bourses d'études de langues seraient un moyen utile de promouvoir les relations économiques et commerciales. D'autres ont évoqué la valeur du programme Jeunes professionnels à l'international (JPI) (anciennement le Programme de stages internationaux pour les jeunes) qui envoie de jeunes Canadiens à l'étranger pour qu'ils acquièrent une expérience de travail international valable. Le Sous-comité a aussi entendu dire qu'en Inde, un programme semblable offrait des stages dans nos missions à l'étranger. On nous a dit que cette initiative donnait aux participants l'occasion de voir le monde et d'acquérir une expérience précieuse. Nous avons toutefois eu la déception d'apprendre que ce programme a été abandonné. Nous croyons que les stages à l'étranger ont de la valeur et qu'il faudrait les rétablir.

Nous avons aussi entendu des commentaires positifs à l'égard du Programme vacances-travail du Canada, qui permet aux jeunes canadiens de séjourner dans les pays choisis afin de les visiter et d'y travailler pendant une période pouvant aller jusqu'à 12 mois. Ce programme est une entente réciproque, qui permet aux jeunes étrangers de venir au Canada aux mêmes conditions. Présentement, le Canada a une entente relative à ce programme avec quatre

pays de l'Asie-Pacifique : l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Japon et la Corée du Sud. Plusieurs des jeunes entrepreneurs canadiens séjournant au Japon croient que le Programme est excellent pour favoriser l'échange entre les pays et créer des possibilités commerciales et économiques. Bon nombre de ces entrepreneurs ont découvert le Japon grâce à ces programmes.

Le Sous-comité croit que dans le cadre d'une stratégie générale visant à promouvoir le commerce et l'investissement à long terme avec l'Asie-Pacifique, il faudrait appliquer des politiques qui favorisent l'apprentissage d'une langue et les échanges personnels. À ce titre, nous recommandons :

Recommandation 17 :

Dans le cadre d'une stratégie générale visant à promouvoir le commerce et l'investissement à long terme en Asie-Pacifique, que le gouvernement canadien explore les nouveaux programmes favorisant les échanges personnels avec la région et donne de l'expansion aux programmes actuels. Il faudrait, notamment, envisager l'expansion du Programme vacances-travail afin d'inclure d'autres pays de l'Asie-Pacifique et de permettre la participation d'un plus grand nombre de jeunes canadiens.

C. Stratégies d'aide aux entreprises

En bout de ligne, la décision d'entretenir des relations commerciales ou d'investir en Asie-Pacifique revient aux entreprises canadiennes. Cependant, le Sous-comité croit fermement que le gouvernement canadien peut jouer un rôle indispensable en aidant le milieu des affaires canadien à réussir en Asie-Pacifique. Cette prise de position est influencée par les déclarations de nombreux témoins qui suggèrent des moyens précis par lesquels le gouvernement fédéral pourrait, à leur avis, aider les entreprises.

Dans presque tous les cas, ces suggestions avaient un dénominateur commun. Les témoins ont affirmé que le rôle le plus utile que le gouvernement canadien pourrait jouer en favorisant l'expansion du commerce et de l'investissement en Asie-Pacifique consisterait à créer les conditions nécessaires à la prospérité des entreprises; autrement dit, ouvrir les portes et permettre aux sociétés canadiennes de saisir elles-mêmes les possibilités de la région.

Dans une large mesure, la solution se trouve dans une stratégie de libéralisation commerciale décrite précédemment. Cependant, doter les entreprises canadiennes des outils dont elles ont besoin pour réussir en Asie-Pacifique exige plus que la simple réduction des barrières commerciales. Vu la croissance et le développement rapides en Asie-Pacifique, le besoin d'information

à jour est critique, comme l'est, à notre avis, le besoin pour le gouvernement fédéral d'aider à rétablir les relations et les liens commerciaux entre le Canada et l'Asie-Pacifique, qui se sont atrophiés depuis la crise asiatique de 1997-1998.

À notre avis, il y a cinq secteurs distincts à l'intérieur desquels le gouvernement fédéral peut jouer un rôle valable en maximisant le potentiel de réussite des entreprises canadiennes en matière de création de liens commerciaux et d'investissement dans les pays de l'Asie-Pacifique. Le premier consiste à veiller à ce que les entreprises aient accès à l'information exacte en temps opportun concernant les marchés étrangers et les possibilités d'affaires pertinentes à leur entreprise dans cette région. Le deuxième concerne la capacité immédiate d'exporter : aider les sociétés canadiennes à se préparer à faire des affaires en Asie-Pacifique avant de quitter le Canada. Le troisième secteur consiste à faciliter la transition entre le Canada et l'Asie-Pacifique, en particulier pour les nouveaux exportateurs ou les nouveaux investisseurs. Le quatrième concerne la promotion de l'image du Canada, des sociétés canadiennes et de l'expertise canadienne en Asie-Pacifique. Enfin, le gouvernement fédéral peut s'assurer que les sociétés canadiennes actives ou exportatrices dans la région reçoivent des services gouvernementaux de haute qualité à l'étranger. Chacun de ces cinq secteurs est expliqué ci-dessous.

1. Accès aux renseignements commerciaux exacts et opportuns

Le rôle le plus important que peut jouer le gouvernement du Canada en favorisant le commerce et l'investissement en Asie-Pacifique consiste peut-être à fournir aux entreprises canadiennes les meilleurs renseignements possibles sur la région. Le Sous-comité s'est laissé dire que les Canadiens ne sont que peu sensibilisés au potentiel économique global et aux occasions commerciales particulières à l'Asie-Pacifique. Comme Ken McKeen (consultant, à la Coast Forest and Lumber Association) l'affirme, les renseignements commerciaux sont très utiles aux entreprises, notamment aux petites organisations qui n'ont pas les moyens suffisants pour faire leur propre analyse de marché ou n'ont pas de représentant à temps plein dans la région. L'accès aux renseignements commerciaux pertinents permettrait aux sociétés de surveiller les possibilités et les développements éventuellement favorables à leurs produits et faciliterait leur accès à ces marchés peu connus. Plusieurs autres témoins ont exprimé une opinion semblable.

Le Sous-comité reconnaît que fournir en temps opportun des renseignements commerciaux complets et exacts sur l'Asie-Pacifique constituerait un outil de valeur inestimable pour les entreprises et aiderait à promouvoir la sensibilisation aux possibilités économiques de cette région. Nous remarquons aussi que ce type de renseignements commerciaux est déjà largement accessible par l'entremise de différentes sources gouvernementales. Par l'intermédiaire des bureaux du Service des délégués commerciaux (SDC) au Canada et à l'étranger,

ainsi que de son site Web, le MAECI diffuse les renseignements commerciaux et repère les principales possibilités de croissance et d'investissement à l'échelle mondiale. Le Ministère fournit également des renseignements historiques, culturels et politiques. Exportation et développement Canada (EDC) fournit aussi des renseignements commerciaux et une analyse économique courante à ses membres, sur son site Web. Industrie Canada ainsi qu'Agriculture et Agroalimentaire Canada offrent des services semblables.

La Fondation Asie Pacifique du Canada est une autre source d'information plus complète. La Fondation est un organisme indépendant, sans but lucratif, voué exclusivement à la recherche et à l'analyse portant sur la région Asie-Pacifique à l'intention des entreprises et des décideurs politiques. Elle a été créée en 1984, par une Loi du Parlement dans le but d'accroître la sensibilisation et la compréhension des Canadiens à l'égard de la région Asie-Pacifique. La Fondation est appuyée financièrement par le MAECI et l'ACDI.

Selon le Sous-comité, la Fondation Asie Pacifique du Canada est un excellent exemple d'organisation qui peut offrir en temps opportun l'information et l'analyse complète des questions économiques et politiques de la région Asie-Pacifique et de la relation du Canada avec cette région. En principe, nous croyons que la Fondation a, entre autres avantages, la capacité d'être un outil de valeur inestimable de diffusion des renseignements commerciaux et de promotion de la sensibilisation aux possibilités de commerce et d'investissement en Asie-Pacifique. Étant théoriquement indépendante des politiques gouvernementales et des décideurs, la Fondation a l'avantage de mener ses propres recherches et d'analyser les relations du Canada dans la région avec plus de liberté et d'objectivité que les ministères chargés de fonctions semblables.

Nous sommes toutefois déçus d'apprendre que la capacité de la Fondation de remplir son mandat est minée par un soutien financier irrégulier et en baisse. Son budget était d'environ 2 millions de dollars en 2002, soit le quart de son niveau d'il y a 10 ans. John Wiebe signale au Sous-comité que cette baisse de fonds a forcé la Fondation à renoncer à des programmes valables qui servaient à cultiver les relations du Canada avec l'Asie-Pacifique. Parmi ceux-ci, se trouvaient le Programme Jeunes leaders, qui permettait à de jeunes leaders asiatiques de visiter le Canada. Ces jeunes retournaient ensuite à leur poste dans l'industrie ou le gouvernement en ayant une meilleure connaissance des produits canadiens et des possibilités d'investissement au Canada. De même, le Programme de bourse de séjour dans la région Asie-Pacifique a été abandonné. Ce programme permettait d'envoyer des journalistes canadiens en Asie afin d'améliorer leurs connaissances de la région dont ils parlaient dans les médias canadiens. La perte de fonds a également forcé la Fondation à fermer ses bureaux à Montréal, Toronto, Winnipeg et Regina.

La baisse des fonds provenant du MAECI s'explique notamment par une vérification ministérielle datée d'avril 2003 indiquant que la Fondation avait accumulé des réserves de caisse considérables et menant à la conclusion que cela découlait d'un financement excessif par le Ministère. Cependant, les réserves de caisse en cause servaient à deux organismes sans but lucratif créés par la Fondation : le Réseau des centres d'éducation canadiens et la Fondation GLOBE. Puisque ces deux organismes sont indépendants de la Fondation, celle-ci n'a aucun droit sur leurs réserves et n'y a pas accès. Les réserves de caisse propres à la Fondation ne dépassent pas les limites fixées par son conseil d'administration.

Le manque de financement stable pour la Fondation est un sujet de préoccupation pour le Sous-comité. Nous y voyons un exemple de la critique selon laquelle la politique économique et de commerce international est improvisée et manque d'engagement. Pour permette à la Fondation de jouer le rôle que nous entrevoyons — comme une principale source canadienne d'information commerciale et d'analyse des marchés de l'Asie-Pacifique — il faut accroître le soutien financier et la stabilité du financement. En tenant compte de cela, le Sous-comité recommande :

Recommandation 18 :

Que le gouvernement du Canada revoie le mandat de la Fondation Asie Pacifique du Canada et fasse en sorte de lui assurer un budget stable afin qu'elle puisse assurer efficacement l'information et les services qu'elle est chargée de dispenser. Pendant cet examen, le gouvernement devrait aussi revoir l'efficacité d'autres réseaux d'affaires, comme la Chambre de commerce du Canada.

La question de la qualité des statistiques sur le commerce et les investissements internationaux est liée à l'idée d'offrir en temps opportun l'information exacte. Dans son étude la plus récente *Consolider les liens économiques entre le Canada et les Amériques*, le Sous-comité a constaté à plusieurs reprises que les données canadiennes sur le commerce international des marchandises avec les pays des Amériques étaient très différentes des données utilisées dans ces pays. Ces différences sont attribuables, du moins en partie, au transbordement des marchandises passant par les États-Unis ou un autre pays tiers au cours du transport vers leur destination finale.

Malheureusement, le Sous-comité a constaté le même problème dans la région Asie-Pacifique. À titre d'exemple, les données canadiennes sur le commerce de marchandises avec le Japon indiquent que le Canada a un déficit commercial important avec ce pays. Cependant, on nous dit que, selon les chiffres japonais sur le commerce, l'opposé serait vrai.

Le Sous-comité croit fermement que le manque de fiabilité des données mine la crédibilité de la recherche et de l'analyse en matière de commerce. Nous recommandons avec insistance au gouvernement fédéral de régler ce problème dans les plus brefs délais. Comme John Wiebe l'affirme :

> Des statistiques commerciales faussées peuvent laisser aux entreprises, au public et aux décideurs une impression tout aussi faussée des relations globales du Canada, avoir des effets sur l'attribution de ressources politiques limitées, détourner les intérêts commerciaux et médiatiques de l'acheteur final et compliquer le processus de surveillance et d'ajustement aux bouleversements externes.

À ce titre, le Sous-comité recommande :

Recommandation 19 :

Que le gouvernement fédéral s'efforce, en collaboration avec les autres pays, d'harmoniser les méthodes statistiques dans la collecte de données sur le commerce international.

2. Assurer la préparation à l'exportation

Un autre aspect important de l'information sur les marchés est l'assurance que les entreprises canadiennes sont prêtes à exporter. Ian Cheng (président, Comox CanadAsia Business Society) déclare au Sous-comité qu'en dépit du fait que les exportations internationales représentent 41 % du PIB canadien, bon nombre de sociétés canadiennes ne sont pas suffisamment renseignées sur le commerce et les investissements à l'étranger. M. Cheng affirme que pour de nombreuses sociétés, le commerce international équivaut à transporter une cargaison par camion de l'autre côté de la frontière Canada-États-Unis et de revenir avec une traite bancaire.

Ceci a été confirmé au Sous-comité par des sociétés canadiennes et des travailleurs des services à l'étranger pendant ses missions d'enquête dans la région. Les témoins affirment que trop fréquemment, les entreprises canadiennes qui arrivent en Asie-Pacifique — le plus souvent des petites et moyennes entreprises (PME) — ne sont pas bien préparées pour affronter les défis et les obstacles liés au commerce et aux investissements dans un marché étranger. Fréquemment, ces entreprises arrivent dans la région sans plans d'affaires précis, ayant seulement des prévisions de ventes et l'aide du Service des délégués commerciaux. Dans ces cas, l'incursion dans la région Asie-Pacifique devient une expérience coûteuse, frustrante et stérile pour l'entreprise et une utilisation inefficace des ressources étrangères du Service des délégués commerciaux (SDC) canadiens.

Pour le Sous-comité, il est clair que le Canada doit s'efforcer de mieux renseigner les exportateurs éventuels ici, avant leur entrée sur le marché de l'exportation. Toutefois, le fait que certaines sociétés canadiennes ne soient pas suffisamment préparées n'est pas attribuable à un manque de ressources gouvernementales disponibles. Équipe Canada inc — un réseau de plus de 20 ministères et organismes gouvernementaux, de provinces, de territoires et d'autres partenaires — exploite un site Web global destiné spécialement à servir de ressource unique pour aider les entreprises à se préparer à l'exportation[14]. Exportation et développement Canada offre également des services aux exportateurs éventuels, en évaluant leur état de préparation et en les préparant au marché de l'exportation[15].

Le Sous-comité est heureux que ces programmes soient offerts aux exportateurs éventuels, mais demeure préoccupé par les anecdotes au sujet des sociétés canadiennes insuffisamment préparées qui arrivent en Asie-Pacifique en espérant vendre leurs produits, soit que ces entreprises ne soient pas au courant de ces services, soit que ces services ne soient pas efficaces pour préparer les exportateurs éventuels. Sans présupposer l'un ou l'autre, le Sous-comité recommande :

Recommandation 20 :

Que, étant donné la preuve que de nombreuses sociétés canadiennes ne sont pas suffisamment renseignées sur les défis de l'exportation et de l'investissement sur les marchés de l'Asie-Pacifique, le gouvernement canadien devrait améliorer l'efficacité du service de préparation aux exportations d'Équipe Canada inc. Il devrait plus précisément déterminer si les exportateurs éventuels connaissent ce service et s'en prévalent et si le service prépare bien les entreprises canadiennes aux défis de l'exportation dans les marchés d'outre-mer.

Sur un sujet connexe, le Sous-comité a en général entendu des critiques positives sur le Programme de coopération industrielle (PCI) de l'ACDI. Ce programme consiste à assurer un soutien financier aux entreprises canadiennes qui projettent de faire des affaires dans divers secteurs dans des pays en développement. La plupart des témoins entendus en Asie-Pacifique n'avaient que de bons mots au sujet du PCI, mais certains ont dit le juger trop lourd sur le plan administratif. D'autres estimaient que les critères d'admissibilité limitaient la participation des petites entreprises. Le Sous-comité est d'avis que l'ACDI pourrait améliorer encore plus ce programme en éliminant ces faiblesses.

---

[14] www.exportsource.ca

[15] Pendant son séjour dans la région, le Sous-comité a entendu dire que bien que la EDC assure un service précieux de financement des exportations, on craint qu'elle n'envahisse le marché des institutions de prêt du secteur privé.

3. Faciliter la transition à l'étranger

Pour les entreprises prêtes à exporter qui cherchent à vendre leurs produits ou à investir en Asie-Pacifique, il est essentiel de visiter les pays ciblés dans cette région afin d'établir des contacts d'affaires, de rencontrer des partenaires locaux éventuels et d'installer une base d'opérations. Un message cohérent a été présenté au Sous-comité: vu l'importance du contact direct et des relations interpersonnelles pour les chefs d'entreprise, les visites fréquentes et une présence physique dans la région sont essentielles au succès.

À notre avis, le gouvernement fédéral peut jouer un rôle important en facilitant la transition en douceur à l'étranger pour les sociétés canadiennes. C'est le cas en particulier pour les PME. Les grandes sociétés canadiennes ont suffisamment de ressources internes pour faire la recherche avancée nécessaire et pour absorber les coûts initiaux de voyage et d'établissement d'une présence dans la région. Cependant, les frais de voyage, la nécessité de se débrouiller dans une langue et une culture peu connues, d'établir une présence locale et de se frayer un chemin parmi les obstacles juridiques et réglementaires locaux sont autant de barrières financières et psychologiques à l'entrée des petites entreprises en Asie-Pacifique, même pour celles qui ont de bons produits, qui ont repéré les possibilités de marché éventuelles et qui sont préparées à l'exportation.

Le Sous-comité croit qu'il est important de donner aux PME la chance d'être présentes pour profiter des possibilités de marché en Asie-Pacifique. Certains témoins dans la région ont suggéré que le gouvernement fédéral offre une subvention de voyage aux PME pour compenser leurs coûts d'établissement de contacts d'affaires initiaux à l'étranger. D'autres font cependant une mise en garde, affirmant que dans le passé quand le Canada a offert ce type de soutien financier pour le voyage, les résultats ont été décevants car les entreprises qui n'assumaient pas le plein fardeau de leurs dépenses de voyage ne s'efforçaient pas autant de réussir. Nous admettons qu'un programme de subventions de voyage non sélectif n'est pas une solution pratique à ce problème. Néanmoins, nous voyons une possibilité de lier le besoin d'améliorer la préparation à l'exportation des PME canadiennes à la nécessité de les aider à établir un premier contact direct à l'étranger.

Le Sous-comité remarque dans son rapport de 2003-2004 sur les plans et les priorités, le MAECI a souligné la nécessité d'améliorer la préparation aux exportations des petites entreprises et de les aider à profiter des occasions qui se présentaient à l'étranger. Plus précisément, le MAECI prévoit de remodeler son Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) qui offre des prêts remboursables aux petites entreprises pour les aider à repérer et à exploiter les ventes et les possibilités de projet d'immobilisations à l'étranger.

Bien que le Sous-comité soit d'accord avec la nécessité de mieux aider la petite entreprise, nous proposons une approche quelque peu différente, c'est-à-dire que le gouvernement fédéral travaille avec les entreprises qui ont déjà réussi en Asie-Pacifique à établir des critères rigoureux pour évaluer les plans d'affaires et la préparation aux exportations des exportateurs éventuels dans la région. Après avoir préparé un plan d'affaires sain et une fois que la préparation à l'exportation a été démontrée, les sociétés seraient admissibles à un soutien financier afin de les aider à compenser les frais de voyage encourus pour commencer à réaliser ce plan.

Bien que les détails précis de la conception d'un tel plan méritent d'être étudiés attentivement et pris en considération avant la mise en application, nous croyons qu'un programme élaboré selon ces critères serait très avantageux. Il encouragerait les PME à explorer les marchés d'outre-mer pour trouver des possibilités de commerce et d'investissement plutôt que de se limiter au marché des États-Unis; il améliorerait la préparation à l'exportation et il contribuerait à éliminer certains des obstacles financiers que rencontrent les petites entreprises désireuses de faire des affaires dans la région Asie-Pacifique.

Recommandation 21 :

Que, dans le but d'améliorer la préparation à l'exportation et d'éliminer les obstacles au commerce et à l'investissement à l'étranger, notamment en Asie-Pacifique, le gouvernement du Canada travaille avec les entreprises qui ont manifestement réussi dans la région pour établir des critères en vue d'évaluer les plans d'affaires et la préparation à l'exportation des PME intéressées au marché de l'Asie-Pacifique. Si elles respectaient ces critères, les PME recevraient une aide financière pour les aider à compenser les frais de voyage afin d'entreprendre la réalisation de ce plan.

En voyageant dans la région, l'un des messages les plus fréquemment entendus par le Sous-comité est qu'un bon partenaire local est un atout de valeur inestimable et dans de nombreux cas une nécessité pour la réussite des projets des sociétés canadiennes, — en particulier les PME — en Asie-Pacifique. Les partenaires locaux connaissent très bien le marché local, les lois, les règlements, les coutumes et la langue locales, ainsi qu'une série d'autres facteurs essentiels à la réussite en affaires. Les partenaires locaux sont particulièrement essentiels dans les pays en développement où il est plus risqué de faire des affaires. Par exemple, le directeur d'une société canadienne active en Thaïlande, a affirmé au Sous-comité que les règlements et les procédures gouvernementales sont extraordinairement complexes presque partout en Asie et sont particulièrement difficiles à comprendre pour les étrangers.

Dans une certaine mesure, les ambassades et les délégués commerciaux du Canada travaillent pour faciliter ces liens en fournissant aux exportateurs éventuels l'information sur les sociétés canadiennes et les entreprises locales dignes de confiance installées dans la région. Ils favorisent aussi l'interaction directe au moyen de divers événements planifiés. Bien que ce service soit utile, le Sous-comité a entendu des témoignages selon lesquels un système plus officiel serait encore plus avantageux pour aider les sociétés canadiennes à surmonter l'incertitude initiale de l'arrivée dans un pays nouveau.

Un moyen d'aider les sociétés intéressées à faire des affaires en Asie serait de créer un programme de mentorat jumelant l'entreprise éventuelle à une autre déjà établie dans ce pays. Ce jumelage permettrait à l'entreprise établie de partager son savoir et son expérience avec la nouvelle venue. Plusieurs sociétés canadiennes déjà installées en Inde, en Thaïlande, à Hong Kong et en Malaisie reconnaissent qu'un programme de ce genre serait valable et se sont dit prêtes à assumer le rôle de mentor éventuellement.

Le Sous-comité croit que les Chambres de commerce canadiennes présentes dans la région peuvent aussi aider à la mise en place et à la coordination de ce programme de mentorat. Comme l'affirme Robert Keyes, ces organismes sont souvent informels et collaborent étroitement avec les ambassades canadiennes. Elles ouvrent une fenêtre intéressante sur leur pays respectif. Effectivement, au cours du voyage du Sous-comité à Bangkok, la Chambre de commerce Thaïlande-Canada a offert ses services en vue de faciliter ce type de programme de mentorat.

Recommandation 22 :

Que le gouvernement canadien travaille, par l'intermédiaire du Service des délégués commerciaux, Programmes et services à l'étranger, avec les associations commerciales canadiennes présentes sur les principaux marchés de l'Asie-Pacifique pour créer un programme de mentorat qui permettra aux entreprises canadiennes déjà établies sur ces marchés de partager leur savoir et leur expérience avec les nouvelles venues dans la région.

Lorsqu'il était au Japon, il a été question au Sous-comité d'un modèle utilisé par le Royaume-Uni pour aider ses petites entreprises à s'établir sur un nouveau marché. Le Royaume-Uni dirige un « incubateur d'entreprises » (*trade park*) à Yokohama, près de Tokyo, qui fournit des locaux à bureaux modestes et des services commerciaux de base, comme des connexions Internet, aux représentants des PME britanniques lorsqu'ils viennent au Japon pour la première fois. Cela fournit aux nouveaux venus une base pour les opérations initiales, un

accès facile à l'information sur les marchés et aux services d'interprète de l'ambassade ainsi qu'une chance de se frayer plus facilement un chemin sur le marché japonais.

Le Sous-comité voit le grand mérite de cette proposition et fait remarque que pendant un certain temps, une installation semblable, appelée Maison du Canada, existait à Singapour. Nous proposons que le Canada ouvre trois incubateurs de ce genre dans la région : au Japon, à Hong Kong et de nouveau à Singapour. En tant qu'économies les plus avancées de la région, ces trois endroits offrent la stabilité économique et politique, des milieux juridiques et réglementaires stables et des économies ouvertes. Hong Kong et Singapour peuvent aussi servir de tremplin valable vers le reste de l'Asie-Pacifique : Hong Kong grâce à ses liens avec la Chine et Singapour par l'entremise de son réseau croissant d'accords de libre-échange avec d'autres pays de la région Asie-Pacifique. En outre, les liens avec le Commonwealth rendent le système de conduite des affaires publiques à Hong Kong et Singapour relativement familier et les correspondances de voyage vers d'autres destinations dans la région sont excellentes.

Recommandation 23 :

Que le gouvernement fédéral ouvre trois incubateurs de petites entreprises en Asie-Pacifique — au Japon, à Hong Kong et à Singapour. Ces incubateurs offriront aux petites entreprises canadiennes nouvellement venues l'usage temporaire de locaux à bureaux et l'accès à des services commerciaux de base afin de faciliter leur entrée dans la région.

4. Rehausser le profil économique du Canada

Il est largement reconnu que l'image nationale, ou la « marque de commerce », constitue un ingrédient essentiel du succès des exportations d'un pays à l'étranger. En effet, comme l'indique la FAP du Canada dans sa *Revue Canada-Asie 2001*, plusieurs études empiriques démontrent que le pays d'origine d'un produit influence la décision de l'acheter. Pour réussir à vendre leurs produits et services dans la région Asie-Pacifique, les entreprises canadiennes doivent absolument compter sur une image favorable du Canada, de ses produits et de son expertise.

Malheureusement, l'image du Canada à l'étranger est nettement inexacte. La Chambre de commerce et de l'industrie de Chine a rappelé au Sous-comité, lors de son passage à Singapour, le sondage mené en 2001 par la Fondation Asie-Pacifique sur l'image du Canada[16]. Ce sondage confirme, en effet, que les

[16] Les résultats de ce sondage ont été publiés dans la *Revue Canada-Asie* 2001 de la FAP du Canada.

gens d'affaires perçoivent le Canada comme un pays magnifique avec une population amicale et tolérante mais non comme une économie dynamique dotée d'une technologie et d'une expertise de pointe.

Aux audiences du Sous-comité à Ottawa, plusieurs témoins ont reconnu que le Canada doit remodeler son image dans la région Asie-Pacifique. De l'avis du secrétaire d'État, l'honorable David Kilgour, le Canada jouit d'une bonne réputation, mais sa marque de commerce laisse à désirer. Le problème, selon lui, c'est que le Canada est apprécié comme destination de voyage et source matières premières mais qu'il n'est pas reconnu comme un partenaire dans le secteur de la haute technologie et du commerce fondé sur le savoir. D'autres témoins se sont empressés de préciser que certaines perceptions relatives au Canada lui sont très favorables — les entreprises de la région Asie-Pacifique considèrent que le Canada est un endroit agréable à vivre pour leurs employés à cause de son niveau de vie et de la présence de nombreuses communautés d'origine asiatique.

John Wiebe a toutefois fait remarquer que les pays de la région Asie-Pacifique ont une perception du Canada qui n'est pas sans refléter les relations commerciales que le Canada entretient avec bon nombre des pays de la région. Dans le secteur de la haute technologie, le gros des échanges du Canada se fait avec les États-Unis. Par ailleurs, les produits agricoles ou dérivés de matières premières représentent plus de la moitié des exportations canadiennes vers la région Asie-Pacifique (voir l'Annexe III).

Dans ce contexte, il n'est pas facile de changer l'image du Canada. David Mulroney (sous-ministre adjoint, Asie-Pacifique, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international) a décrit certaines mesures que le gouvernement du Canada a prises ou envisage de prendre pour améliorer son image de marque. Par exemple, il a fait appel à des « champions » canadiens populaires, comme l'astronaute Julie Payette, pour représenter le pays et lancé de vastes stratégies de diplomatie publique en Chine, au Japon et en Inde; il a également eu recours à des moyens plus subtils comme l'utilisation ostentatoire de produits de haute technologie canadiens dans ses bureaux commerciaux à l'étranger.

Le Sous-comité est d'avis que pour améliorer sa « marque de commerce » dans la région Asie-Pacifique, le Canada doit y accroître sa visibilité. Le meilleur moyen d'y promouvoir ses produits et services de haute technologie de calibre international consiste à être activement présent dans la région qui vend ce genre de produits. Nous avons constaté que les bureaux commerciaux canadiens dans la région jouissent d'une excellente réputation et ne ménagent aucun effort pour rehausser le profil du Canada. Leur tâche est toutefois rendue d'autant plus difficile qu'il n'y a pas beaucoup d'entreprises canadiennes visiblement présentes dans la région.

À notre avis, tout effort visant à modifier l'image du Canada doit mettre l'accent sur les entreprises canadiennes, leurs capacités et leurs réussites. À Hong Kong, on nous a dit que les gens veulent savoir quels débouchés leur offre le Canada; l'exercice de publicité ne les intéresse pas. Nous croyons donc qu'en informant les entreprises canadiennes des possibilités d'échanges commerciaux et d'investissements dans la région Asie-Pacifique et en éliminant le plus grand nombre d'obstacles au commerce international, nous arriverons à attirer un plus grand nombre d'entreprises dans la région. Plus le Canada fera sentir sa présence, plus il fera connaître ses produits et son expertise.

Dans ce contexte, les grandes foires commerciales offrent aux entreprises étrangères désireuses de vendre leurs produits sur le marché Asie-Pacifique une occasion extraordinaire de faire des affaires et de se créer un réseau. Non seulement ces événements permettent-ils aux entreprises canadiennes d'exposer leurs produits et de favoriser les échanges et les investissements dans la région, mais ils permettent également d'actualiser l'image du Canada comme producteur de biens et de services de haute technologie. Des témoins nous ont toutefois avoué que la représentation canadienne à certains de des événements était faible ou inexistante. L'absence flagrante d'entreprises canadiennes aux foires commerciales du monde entier rend le Sous-comité perplexe. Il y voit une indication que les entreprises canadiennes ne mesurent pas les possibilités et le bénéfice qu'elles pourraient en tirer — ce qui démontre combien il est important de fournir des renseignements ponctuels et précis sur les marchés — ou encore que les frais de participation sont exorbitants.

Il est très improbable que les grandes entreprises canadiennes ne soient pas informées de la tenue des foires commerciales internationales ou qu'elles n'aient pas les moyens d'y participer si elles le souhaitent. On ne peut cependant en dire autant des petites entreprises. Comme il s'écoule un certain temps avant que les retombées de la promotion initiale se fassent sentir, bon nombre de petites entreprises n'ont pas les moyens financiers de s'engager à participer à ces foires et de faire une percée concertée dans la région. Selon Ken Ing (membre de la *Comox CanadAsia Business Society*), il faudrait sérieusement songer à répondre mettre en œuvre une nouvelle stratégie ou un nouveau plan dans le but de répondre aux besoins des PME à cet égard et de les aider à faire des affaires et des investissements dans la région Asie-Pacifique. Le Sous-comité partage cet avis, remarquant que dans un rapport précédent, *Traverser l'Atlantique : Élargir les relations économiques entre le Canada et l'Europe*, il a recommandé que le gouvernement fédéral augmente le budget du commerce et de la promotion du MAECI afin d'élargir la participation du Canada dans les foires commerciales de l'Europe[17]. Nous sommes du même avis en ce qui concerne la région de l'Asie-Pacifique et il formule la recommandation suivante.

---

[17] *Traverser l'Atlantique : Élargir les relations économiques entre le Canada et l'Europe*, page 22, Recommandation 6.

Recommandation 24 :

Que le gouvernement fédéral, dans le cadre d'une stratégie à long terme visant l'établissement de relations économiques entre le Canada et la région Asie-Pacifique et expose la technologie et l'expertise du Canada, encourage plus activement les petites entreprises canadiennes à participer à des foires commerciales et des expositions dans la région Asie-Pacifique et fournisse une aide financière aux PME pour qu'elles assistent à ces événements.

Le Sous-comité a également reçu de nombreux commentaires concernant l'une des principales initiatives du Canada destinées à accroître la visibilité de notre pays dans la région, les missions commerciales d'Équipe Canada. Au cours d'un voyage d'étude dans la région, nous avons appris que les missions commerciales d'Équipe Canada étaient considérées comme un moyen très efficace d'accroître la visibilité du Canada et des entreprises canadiennes dans de nombreux pays. Les témoins s'entendent généralement pour dire que ces missions permettent aux entreprises d'établir des contacts et suscitent un intérêt dans le pays de destination à l'égard du Canada. De plus, la présence des chefs des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux aux côtés des dirigeants d'entreprise est vue comme positif.

Certains aspects des visites d'Équipe Canada ont toutefois fait l'objet de critiques. Comme il faut du temps pour établir des contacts dans cette région, de nombreux témoins trouvent que les missions ne sont pas assez fréquentes ni assez régulières pour donner des résultats durables. On nous a dit que les missions d'Équipe Canada génèrent des intérêts à court terme mais que l'absence de suivi faisait en sorte que l'intérêt se dissipait rapidement. Comme l'a souligné Ken McKeen dans son témoignage, même les programmes de promotion les mieux rodés sont voués à l'échec s'il n'y a pas de suivi commercial.

La Chine est le seul pays de la région Asie-Pacifique à avoir reçu deux missions d'Équipe Canada à sept ans d'intervalle, soit en 1994 et en 2001[18]. En général, les entreprises doivent effectuer plusieurs voyages à l'étranger pour établir des relations. Tout en reconnaissant qu'en bout de ligne, c'est aux entreprises qu'il revient de faire le suivi de leur expérience au sein d'Équipe Canada, le Sous-comité est d'avis que les missions commerciales représentent un précieux outil de promotion des échanges et des investissements, mais elles doivent être menées d'une manière plus ciblée et uniforme. Le Sous-comité est également d'avis qu'il y aurait lieu d'instituer un processus plus formel dans le cadre duquel des représentants du Service des délégués commerciaux aideraient les entreprises canadiennes à faire un suivi adéquat.

---

[18] L'Inde a également acceuilli une mission d'Équipe Canada et une mission commerciale.

D'autres témoins ont formulé des critiques acerbes à l'endroit d'Équipe Canada qui, selon eux, est devenue une énorme machine politique davantage axée sur les relations publiques d'envergure que sur la promotion des échanges et des investissements. Selon un témoin, comme les décisions finales concernant l'itinéraire et les destinations sont de nature politique, le programme ne reflète pas toujours les priorités des entreprises participantes en matière de commerce et d'investissement.

Nous avons par ailleurs appris que les missions de moindre envergure axée sur des secteurs particuliers de l'économie canadienne comme l'environnement, la technologie de l'information ou la biotechnologie, et accompagnées par le ministre concerné constituent un outil beaucoup plus efficace de promotion des échanges et des investissements. Tout en présentant les mêmes avantages que les missions d'Équipe Canada, elles mettent davantage l'accent sur les priorités des entreprises.

Par exemple, Ian Cheng a informé le Sous-comité qu'une foire commerciale devait avoir lieu à Sharmon, en Chine. Grâce au soutien d'Environnement Canada qui a assuré la promotion des produits environnementaux canadiens, de 10 à 20 entreprises canadiennes de produits environnementaux pourront participer à cet événement et y exposer la technologie et l'expertise canadiennes dans ce secteur. M. Cheng a ajouté que sans le soutien financier d'Environnement Canada, il n'aurait pas été en mesure de participer à l'événement.

Somme toute, le Sous-comité croit que les missions commerciales organisées conjointement par le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et territoriaux et le milieu des affaires constituent un moyen efficace pour accroître la visibilité du Canada dans la région Asie-Pacifique et stimuler les échanges et les investissements. À la lumière des témoignages, il semble que les grandes missions d'Équipe Canada jouissent d'une plus grande visibilité publique tandis que les petites délégations ciblées donnent de meilleurs résultats en ce qui a trait aux échanges et aux investissements. En général, nous croyons cependant que les missions commerciales dans la région Asie-Pacifique ne sont pas assez fréquentes pour modifier de manière tangible l'image du Canada. Compte tenu de ces réflexions, le Sous-comité formule la recommandation suivante.

Recommandation 25 :

Que le gouvernement du Canada, pour stimuler les échanges et les investissements et accroître la visibilité du Canada dans la région Asie-Pacifique, encourage la multiplication des missions commerciales conjointes dans cette région, auxquelles participeraient les entreprises, ainsi que les chefs des

gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux. Au lieu des grandes délégations comme les missions d'Équipe Canada, des missions plus petites axées sur des secteurs précis devraient être favorisées.

5. Fournir un service de qualité à l'étranger

Le Service des délégués commerciaux est sans contredit l'outil le plus précieux dont dispose le Canada pour aider les entreprises à se tailler une place sur les marchés internationaux. Le SDC gère 135 bureaux à travers le monde et fournit six services clés aux entreprises canadiennes : évaluation des perspectives de marché; renseignements aux visiteurs et coordination des visites; listes de contacts clés; séances d'information privées; information sur les entreprises locales; service de dépannage.

Tous les témoins ont fait l'éloge des bureaux du SDC du Canada dans la région Asie-Pacifique et souligné le travail exceptionnel accompli par les délégués pour promouvoir les intérêts canadiens dans la région et générer des retombées importantes pour l'économie canadienne. Plusieurs témoins nous ont toutefois signalé qu'il n'y avait pas suffisamment de délégués commerciaux dans la région. Malgré la qualité exceptionnelle du travail accompli, certains témoins regrettent que le Canada ait réduit sa présence dans la région au point que les bureaux du SDC ne sont plus en mesure de fournir les mêmes services que dans le passé.

Plusieurs entreprises canadiennes implantées en Thaïlande et au Japon ont notamment fait savoir au Sous-comité que les bureaux du SDC avaient l'habitude d'engager des spécialistes possédant une expertise dans des secteurs particuliers de l'économie. De nombreux spécialistes, dont les services étaient très appréciés par les entreprises implantées dans la région, ont vu leur poste aboli pour des raisons de budget et de restructuration ministérielle. Les entreprises souhaitent que le Canada revoie sa politique d'embauche de spécialistes de secteur.

Le Sous-comité a également été informé qu'en raison du manque de personnel, la représentation du Canada est nettement insuffisante dans certains pays. En Inde, par exemple, la moitié sud du pays est le principal moteur de développement économique; or, le Canada n'a plus qu'une seule délégation commerciale (à Mumbai) pour desservir l'ensemble de cette région. La délégation commerciale du Canada à Bangalore — sans conteste la ville de l'Inde la plus dynamique et la plus avancée sur le plan technologique — ne compte qu'un seul employé permanent. Dans de nombreuses autres villes prospères de l'Inde du Sud, le Canada n'a aucun délégué commercial sur place. Cela réduit grandement sa capacité de promouvoir des possibilités d'échanges et d'investissements dans ce pays.

Tout le monde n'est cependant pas d'accord pour dire qu'il y a une pénurie de personnel dans les délégations commerciales du Canada. Certains délégués commerciaux estiment que leurs ressources sont à peu près suffisantes compte tenu du volume de travail. Le Sous-comité croit néanmoins qu'il y a lieu d'augmenter le nombre de délégués commerciaux dans la région Asie-Pacifique. Cette solution leur permettrait non seulement d'accomplir leur travail plus efficacement, mais aussi d'embaucher plus de spécialistes de secteur et d'assurer une représentation canadienne plus vaste et plus dynamique dans la région. En outre, comme l'objectif du Sous-comité est de s'assurer que le Canada renforce ses liens économiques avec les pays de la région, il faudrait augmenter le personnel en prévision d'un accroissement de la demande.

Certains témoins ont proposé un moyen d'augmenter le nombre de délégués commerciaux dans la région sans engager d'importantes dépenses : il s'agirait de réduire les ressources du service extérieur canadien aux États-Unis et en Europe puisque dans ces régions, les similitudes culturelles, linguistiques et réglementaires facilitent comparativement les échanges. Sans toutefois approuver cette solution, d'autres témoins sont d'avis que le Canada doit accroître la présence de son service extérieur dans le monde entier. Cette solution obligerait le gouvernement fédéral à injecter de nouveaux fonds, mais selon Peter Barnes, les retombées d'un accroissement des échanges sur l'économie canadienne dépasseraient largement les dépenses.

Vu l'importance du commerce pour l'économie canadienne et le rôle joué par les délégations commerciales pour faciliter le commerce, le Sous-comité est d'avis qu'il est primordial d'accroître la présence du Canada dans la région Asie-Pacifique. Non seulement la présence des délégations commerciales et de leur personnel rend-elle un précieux service aux Canadiens, mais elle contribue à promouvoir l'image d'une nation commerçante engagée à se tailler une place sur le marché de la région. Le Sous-comité a appris que près de 34 % des délégations commerciales du MAECI à l'étranger se trouvent dans la région Asie-Pacifique. Vu le potentiel actuel et futur de cette région, nous pensons que ce chiffre doit passer à 50 %.

Le Sous-comité recommande donc :

Recommandation 26 :

Que le gouvernement canadien, compte tenu du rôle de premier plan joué par le Service des délégués commerciaux du Canada pour la promotion des échanges internationaux et des investissements ainsi que du rôle important des échanges et des investissements pour le niveau de vie des Canadiens, accroisse sensiblement son financement du Service des délégués commerciaux afin d'augmenter le nombre de délégués commerciaux en poste à

l'étranger, particulièrement le nombre de spécialistes sectoriels. Les nouvelles ressources doivent être concentrées dans la région Asie-Pacifique afin que cette région représente 50 % des dépenses du SDC engagées à l'étranger.

Une plainte fréquemment exprimée au Sous-comité par les nombreuses entreprises implantées dans la région, c'est que, nonobstant l'excellent service offert par les délégués commerciaux en poste à l'étranger, leur mandat n'est pas suffisamment long. Il arrive souvent que, dès qu'une entreprise réussit à établir une bonne relation avec un délégué commercial, celui-ci soit muté ailleurs, emportant avec lui sa vaste connaissance du marché local, des réseaux d'entreprise et des subtilités de son poste. Les nouveaux délégués sont généralement tout aussi compétents, mais il leur faut un certain temps pour acquérir une expertise comparable et pour créer des contacts. Après avoir reçu des plaintes similaires de la part de leurs entreprises respectives, les ambassades européennes ont prolongé le mandat de leurs délégués de trois à cinq ans.

Recommandation 27 :

Que le gouvernement du Canada prolonge à cinq ans la durée des affectations internationales de ses délégués commerciaux.

ANNEXE I — RÉFORMES ÉCONOMIQUES DANS LES PAYS ASIATIQUES

A. Asie de l'Est et du Sud-Est

En Asie de l'Est, les marchés financiers ont été la première cible des réformes entreprises dans la foulée de la crise financière asiatique à la fin de 1997. Durant des décennies, cette région avait connu une croissance économique, un développement et une réduction de la pauvreté sans précédent. Cette période soutenue de forte croissance économique a brusquement pris fin en 1997, en Thaïlande, par une série d'attaques spéculatives contre la devise du pays, le baht. La crise s'est aussitôt propagée à l'ensemble de la région; dans les pays voisins comme la Malaisie, l'Indonésie et les Philippines, les investisseurs ont rapidement perdu confiance et se sont retirés des marchés d'actions. L'onde de choc n'a pas tardé à frapper la Corée du Sud, Hong Kong, Taiwan et Singapour. La quasi totalité des pays de l'Asie de l'Est ont finalement été touchés par la contagion, à l'exception notable de la Chine.

La crise asiatique a été le résultat d'une conjugaison de facteurs macroéconomiques. Avant la crise, la plupart des pays de la région appliquaient un système de change fixe arrimé au dollar américain. Comme les investissements dans la région augmentaient, certains pays ont commencé à accumuler d'énormes déficits courants, ce qui a provoqué une baisse de la valeur des devises nationales. Au lieu de dévaluer leur devise, les pays ont réagi en haussant leurs taux d'intérêt et en vendant leurs réserves de devises étrangères pour défendre leur système de change fixe. Ces mesures ont contribué à attirer encore plus d'investisseurs étrangers dans la région et permis aux pays de l'Asie de l'Est d'accumuler une vaste réserve de devises étrangères.

Comme les devises étrangères étaient abondantes, emprunter en devises étrangères était devenu une pratique courante. Les gouvernements locaux s'étant engagés à défendre le régime de taux fixe sur les marchés monétaires, cette pratique n'était considérée plus risquée que d'emprunter de l'argent dans la devise nationale.

Pendant ce temps, les institutions financières chargées d'administrer ces prêts ont relâché leur surveillance et ont été incapables d'évaluer et de gérer le risque financier. En conséquence, elles ont mal réparti les ressources financières et consenti des prêts trop généreux souvent destinés à des investissements non productifs, des entreprises fondées sur le favoritisme et des projets d'immobilisation risqués. Les gouvernements ont également fait l'erreur de consentir des prêts à des entreprises et des industries non solvables. Dans

certaines économies planifiées comme la Corée du Sud et, dans une certaine mesure, le Japon, les banques étaient considérées comme les armes politiques du gouvernement.

Ces pratiques ont eu deux conséquences. Premièrement, les investissements spéculatifs sont devenus pratique courante et la valeur du marché immobilier et d'autres marchés d'actifs a atteint des niveaux artificiellement élevés. Deuxièmement, le nombre de prêts improductifs a grimpé en flèche. La majorité de ces prêts représentaient des dettes à court terme détenues en devises étrangères — la plupart du temps en dollars américains.

Cette combinaison de facteurs a commencé à sonner l'alarme en Asie de l'Est. Les déficits courants de plus en plus élevés ont incité les gouvernements à hausser les taux d'intérêts et à vendre leurs réserves de devises pour maintenir leur système de change fixe. Cette tentative de maintenir les taux de change à des niveaux artificiellement élevés a sapé la compétitivité des exportations asiatiques et a eu de graves répercussions sur les marchés d'actions locaux, malgré la hausse vertigineuse des prix de l'immobilier et d'autres actifs.

Les investisseurs étrangers et nationaux se sont mis à craindre que les pays est-asiatiques ne soient plus capables de maintenir leur système de change fixe dans un tel contexte économique. Les implications de la décision de laisser flotter les taux de change sont devenues évidentes. Vu le nombre de prêts consentis en devises étrangères, toute baisse des taux de change risquait de hausser considérablement le coût de ces prêts.

La spéculation a déclenché la crise asiatique qui, comme nous l'avons déjà dit, a commencé en Thaïlande par une vaste liquidation de la devise locale, le bath. Le gouvernement thaïlandais a commencé par défendre sa devise en haussant davantage les taux d'intérêt et en liquidant ses réserves de devises, mais dès qu'il a compris qu'il ne pourrait plus soutenir le baht, il a abandonné son régime de change fixe et laissé flotter le baht dont la valeur a immédiatement chuté. La panique a rapidement gagné les pays voisins.

Cette fuite soudaine des capitaux étrangers conjuguée à une hausse des taux d'intérêt a fait éclater les bulles spéculatives sur le marché de l'immobilier et les autres marchés d'actions, entraînant la dévaluation massive de la valeur des actifs dans la région. Au même moment, la chute des taux de change a fait grimper considérablement le coût des dettes en devises étrangères. Ces facteurs ont entraîné un déclin des dépenses, de la production et de l'emploi dans la région ainsi qu'une nette augmentation du nombre de faillites.

De plus, le brusque effondrement de la valeur des actions et la fuite des capitaux hors de la région ont levé le voile sur les pratiques de prêt risquées qui avaient cours dans le secteur financier asiatique. Lorsque le nombre de mauvaises créances a été connu, les institutions financières n'ont jamais pu récupérer leurs pertes et bon nombre d'entre elles sont devenues insolvables.

Les bouleversements causés par la crise asiatique ont eu un impact terrible sur l'économie régionale. En 1998, l'activité économique a chuté de 9 % en Asie du Sud-Est et de 3 % dans les NÉI. La Thaïlande, la Corée du Sud et l'Indonésie ont été les trois pays les plus durement frappés. De nombreuses économies se sont redressées depuis quoique certaines demeurent fragiles, notamment celle du Japon, où la crise financière n'a été qu'un problème économique parmi d'autres dans les années 1990.

Comme nous l'avons dit plus haut, la Chine est l'un des rares pays à avoir été épargnés. La valeur de la monnaie chinoise est fixée par le gouvernement et elle ne se transige pas librement sur les marchés monétaires mondiaux. Elle a donc été à l'abri des attaques des spéculateurs. En outre, contrairement à la Thaïlande et à la Corée du Sud, la Chine affichait un excédent au compte courant au moment de la crise. De plus, elle impose de sévères restrictions aux étrangers quant aux types d'actions qu'ils peuvent transiger sur les marchés boursiers chinois.

Comme l'a indiqué Brian Hunter dans son témoignage, la crise asiatique a fait ressortir la nécessité de procéder à des réformes institutionnelles en profondeur en Asie de l'Est. Il a souligné que la région a été prompte à réagir, mettant en œuvre une série de réformes dans les secteurs économiques et financiers afin d'accroître la transparence et la reddition de comptes dans le secteur financier, de réduire le nombre de prêts improductifs et d'améliorer les lois et les règlements. Les réformes sont en cours et les progrès accomplis dans la plupart des pays dépassent déjà les attentes.

Après la crise, certains pays ont commencé à imposer des mesures pour éviter qu'une catastrophe pareille ne se reproduise. Le Sous-comité a appris que la Thaïlande, par exemple, a accumulé de vastes quantités de devises étrangères pour protéger le baht de toute déviation future des paramètres établis.

Robert Bélanger a informé le Sous-comité que la Thaïlande s'est sentie trahie par la communauté internationale; le gouvernement est persuadé que s'il avait reçu de l'aide plus rapidement, la crise aurait été moins grave dans ce pays. M. Bélanger a ajouté que le Canada a été l'un des rares pays à venir au secours de la Thaïlande, lui accordant un prêt sans condition de 500 millions de dollars durant la crise. Le gouvernement thaïlandais rembourse ce prêt conformément au calendrier établi.

B. Chine

La réforme économique en Chine est amorcée depuis la fin des années 1970. Le décès du président Mao en 1976 et l'arrestation ultérieure des autres membres de la « bande des quatre » ont mis un terme à la révolution culturelle chinoise (1966-1976) et permis à des membres plus modérés du parti de prendre le contrôle. En décembre 1978, à l'occasion du troisième plenum du 11e Congrès du parti, ces modérés ont approuvé d'ambitieuses réformes agricoles et économiques. La politique de la porte ouverte visait à réformer l'économie nationale et à lever les restrictions sur les relations commerciales étrangères[19]. Cette politique comportait quatre volets : la création de secteurs spéciaux d'investissement, l'attraction et l'investissement productif de capitaux étrangers, l'accroissement du commerce extérieur et l'importation de technologies modernes et de techniques de gestion[20]. Les réformes se sont échelonnées de la fin des années 1970 et durant toute la décennie suivante.

Par la suite, la Chine a poursuivi ses réformes économiques dont l'un des objectifs était de devenir un membre à part entière de la communauté de commerce multilatéral. En 1986, elle a présenté une demande d'adhésion à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), le prédécesseur de l'OMC. Les discussions ont été retardées en raison du massacre de la place Tiananmen, en 1989, et de la création de l'OMC, en 1991, qui a élargi la portée des règles du GATT, ce qui a obligé la Chine à renforcer ses réformes économiques, notamment en ce qui concerne ses engagements en matière d'accès à des marchés nouveaux ou élargis et les droits de propriété intellectuelle.

En 1996, l'Union européenne a proposé d'accorder à la Chine des périodes de transition, au moment de son adhésion à l'OMC, afin de lui permettre de se conformer à certaines obligations de l'OMC. Cette proposition a relancé les négociations avec l'OMC et les réformes économiques qui stagnaient. L'année suivante, la Chine a commencé à restructurer son secteur des entreprises d'État et à donner une plus grande marge de manœuvre aux marchés. Les négociations allant bon train, la Chine a conclu plusieurs ententes bilatérales d'accès aux marchés, notamment avec le Canada en 1999. Ces ententes ont pavé la voie à l'adhésion de la Chine à l'OMC en décembre 2001.

Les réformes économiques chinoises se poursuivront dans le futur immédiat grâce notamment à la période de transition qui lui a été accordée pour mettre en place certains engagements de l'OMC. La Chine a également entrepris une réforme de son secteur financier afin d'ouvrir davantage l'accès à ses

---

[19] Deyan, Z. *Economic and Trade Relations Between Canada and China*, Department of Economics, Wuhan University, document de travail n° 24, 1983.

[20] Carson, R. *Comparative Economic Systems Part II: Socialist Alternatives*, M.E. Sharpe, Inc., Armonk, New York, 1990, p. 303.

marchés financiers aux étrangers. Elle doit également entreprendre une réforme de sa politique monétaire. Par exemple, la devise nationale, le remnimbi, n'est pas encore complètement convertible sur les marchés internationaux. De nombreux pays pensent que l'adhésion de la Chine à l'OMC entraînera de nouvelles réformes des marchés.

C. Inde

L'Inde s'est engagée dans une série de réformes économiques, dans le cadre de son effort visant à stimuler la croissance économique grâce au commerce et au libre-échange. John Wiebe a informé le Sous-comité que le gouvernement indien avait commencé à vendre un certain nombre d'entreprises d'État. Il est également en train de réduire les droits d'importation sur la plupart des produits, conformément à l'échéancier qui s'étend jusqu'en 2005. Les droits indiens sur les matières premières et les biens industriels ont chuté d'une moyenne de 300 % au début des années 1990 à environ 25 % aujourd'hui. L'Inde a l'intention de continuer de réduire ses taux tarifaires pour les aligner avec ceux des pays de l'ANASE.

Les besoins du gouvernement indien en matière de revenus ralentissent cependant la mise en œuvre de ce plan. L'Inde a une population de plus de 1 milliard d'habitants, mais on estime à environ 18 millions seulement le nombre de contribuables. Les droits d'importation constituent donc une source importante de revenus pour l'Inde. Pour compenser son énorme déficit chronique, le gouvernement indien a l'intention d'imposer une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sur les biens de consommation afin d'élargir sa base fiscale, d'accroître ses recettes et de se ménager l'espace fiscal nécessaire pour être en mesure de réduire davantage les taux tarifaires.

En plus de ces vastes réformes nationales, certains États de l'Inde du Sud ont entrepris des réformes économiques et réglementaires dans le but d'attirer des investissements étrangers et de favoriser le développement économique. Ces politiques ont donné de bons résultats, favorisant une croissance remarquable dans la région au cours des dernières années. Par contraste, la stagnation caractérise une grande partie de l'Inde du Nord où l'instabilité politique le long de la frontière avec le Pakistan et des politiques moins libérales ralentissent le développement.

D. Japon

Le Japon est également engagé dans une série de réformes économiques, le pays essayant de s'arracher à une stagnation économique prolongée. Les résultats économiques médiocres du Japon, depuis le début des années 1990, tiennent à sa politique économique des années 1980. À l'époque, une politique commerciale restrictive visant à promouvoir les exportations et à réduire les

importations au minimum s'est avérée très inefficace, car le pays s'est retrouvé avec un excédent commercial considérable et en croissance, ce qui a exercé une pression à la hausse sur le yen. Cette valorisation de la devise a non seulement menacé la compétitivité des exportations du Japon, mais aussi provoqué un ralentissement de la croissance. Pour stimuler la croissance et faire baisser la valeur du yen, le gouvernement nippon a abaissé les taux d'intérêt et accru les dépenses de l'État. Il est vrai que cette politique a relancé la croissance au Japon au milieu et à la fin des années 1980, mais la faiblesse du loyer de l'argent et l'abondance des capitaux de l'État ont provoqué une inflation très grave sur les marchés japonais. La valeur des actions et des terrains est montée en spirale lorsque les investissements spéculatifs se sont mis de la partie. Lorsque la bulle a fini par éclater, au début des années 1990, il s'est installé une longue période de déflation des prix qui a miné les dépenses des consommateurs et laissé les producteurs aux prises avec d'importantes capacités de production inemployées, capacités qui étaient le résultat d'investissements excessifs dans les immobilisations pendant les années 1980.

La baisse de la valeur des actifs a laissé aux banques japonaises une grande quantité de prêts non productifs, ce qui a ravagé le secteur financier et rendu les banques bien plus réticentes à consentir des prêts dans les années ultérieures. Tandis que le secteur financier continuait de lutter contre le problème des prêts non productifs et d'un endettement de plus en plus lourd, dans un contexte de déflation, le Japon a été frappé par la crise asiatique de 1997, ce qui a exacerbé les difficultés des établissements financiers et entraîné dans ce secteur des faillites retentissantes.

Dans un effort pour stimuler la croissance économique, le gouvernement japonais a mis en œuvre pendant les années 1990 des trains de mesures de relance budgétaire. Toutefois, ces projets de dépense n'ont pas réussi à redémarrer l'économie japonaise. Ils ont eu pour tout résultat une dette nationale croissante. En 1991, la dette nette du Japon n'était que de 6 % du PIB, soit le niveau le plus bas de tous les pays du G-7. Dix ans plus tard, la dette nette a explosé et atteint presque 59 % du PIB, ce qui place le Japon au deuxième rang des pays les *plus* endettés du G-7. John Wiebe a expliqué au Sous-comité que le gouvernement japonais avait très peu de marge pour stimuler l'économie davantage. Les taux d'intérêt sont presque nuls et un lourd endettement limite la capacité du gouvernement d'intervenir encore dans l'économie.

Toutefois, M. Wiebe s'est empressé d'ajouter que la faiblesse de l'économie japonaise paraît bien plus grave qu'elle ne l'est en réalité. Dans ses déplacements au Japon, le Sous-comité a toujours reçu le même message des dirigeants d'entreprise japonais et des entreprises canadiennes actives au Japon.

Faisant état du rendement récent de l'économie japonaise, un économiste de Tokyo a comparé les défis que le Japon doit relever à « une maladie de riche ». Le Japon demeure l'un des pays les plus riches du monde et ses malheurs économiques actuels sont la conséquence du zèle excessif avec lequel il a stimulé autrefois la croissance pour parvenir à la prospérité. Selon l'économiste, il faudra du temps, mais le Japon se rétablira et son économie renouera avec la croissance.

Pour l'heure, le Japon s'est engagé dans un certain nombre de réformes économiques et politiques afin de restructurer l'économie, d'attirer l'investissement étranger et d'accélérer la reprise. Le Sous-comité a appris que le gouvernement nippon avait subdivisé le pays en une série de zones économiques où il réalisera des projets pilotes pour implanter les diverses réformes et en accélérer l'acceptation.

Parmi les domaines précis que visent les réformes, notons la restructuration des sociétés commerciales, notamment dans le secteur financier. Un grand nombre de banques japonaises croulent toujours sous une dette considérable et un nombre important de prêts non productifs, problème exacerbé par le contexte déflationniste. On remarque parmi les autres objectifs la réforme de la réglementation et de la fiscalité, et la réforme politique. On a aussi tenté de changer le réseau de distribution japonais, extrêmement inefficace, pour essayer de faciliter les exportations vers le Japon et l'implantation d'activités par des entreprises étrangères. Au cours des réunions du Sous-comité avec des entreprises canadiennes ayant des activités au Japon, le réseau de distribution inefficace et complexe a été cité comme l'un des principaux obstacles à la pénétration du marché japonais.

ANNEXE II — ACCORDS COMMERCIAUX INTRARÉGIONAUX EN ASIE-PACIFIQUE

L'une des initiatives d'intégration économique actuellement en cours en Asie-Pacifique est l'initiative « ANASE plus trois » (APT), qui réunit la Chine, les pays de l'ANASE, la Corée du Sud et le Japon. En novembre 2002, l'ANASE a tenu un sommet avec ces pays pour établir des accords prévoyant une intégration économique plus poussée. C'est la Chine qui a utilisé le plus à fond la notion d'APT en entamant au sommet des négociations sur une zone de libre-échange avec l'ANASE. L'ANASE et la Chine ont signé un accord-cadre sur une vaste coopération économique visant à négocier dans un délai de 10 ans un accord de libre-échange entre les deux parties. On prévoit que tout accord de libre-échange entre l'ANASE et la Chine pourrait un jour s'étendre à la Corée du Sud et au Japon. Si cette zone formée de 13 pays était créée, l'APT serait la plus grande zone de libre-échange au monde. Cette perspective pourrait susciter des inquiétudes pour le Canada au sujet d'un bloc commercial asiatique refermé sur soi qui représenterait un marché de 1,8 milliard de personnes.

Pour l'instant, le progrès le plus évident de la relation APT a été accompli dans la coopération monétaire et financière. La crise asiatique a mis en évidence le manque d'institutions capables de s'attaquer aux crises économiques dans la région. Depuis la crise asiatique, les ministres des Finances de l'APT ont accepté l'initiative de Chiang Mai visant à coordonner la réforme des finances internationales. Comme Wendy Dobson l'a fait observer, les 13 pays ont une vision à long terme qui porte non seulement sur la libéralisation des échanges, mais aussi sur l'intégration économique par une meilleure coopération financière et monétaire, la possibilité d'une entente sur une devise commune n'étant pas exclue.

Bien que l'intégration et la coopération économiques en Asie aient le vent dans les voiles, le Sous-comité a recueilli des témoignages au Japon et en Malaisie selon lesquels un accord de libre-échange panasiatique est peu probable dans un avenir prévisible. Un certain nombre de problèmes importants font obstacle à la conclusion d'un accord commercial complet. La Chine s'opposerait à la reconnaissance de Taïwan dans un tel accord tandis que le Japon répugnerait à négocier avec la Chine en raison de l'effet de semblable accord sur le commerce des produits agricoles dans la région. De plus, le Japon craint un « évidement » de l'industrie japonaise, qui se délocaliserait pour profiter de la main-d'œuvre bon marché de la Chine.

Outre l'initiative APT, l'ANASE favorise des liens à l'extérieur avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande, et elle a récemment signé une déclaration sur un partenariat économique plus étroit avec le CER (Closer Economic Relations

Agreement entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande) appuyant une coopération accrue dans des domaines comme le commerce et l'investissement, le renforcement des capacités et le commerce électronique. Les négociations sur un accord de libre-échange entre l'ANASE et le CER sont en cours.

De la même façon, l'ANASE et l'Inde ont signé une déclaration commune sur la coopération ANASE-Inde. Ce document porte sur la promotion de la paix et de la stabilité ainsi que sur la coopération économique générale et la coopération en matière de développement, mais il exprime aussi l'intention de créer une zone régionale de commerce et d'investissement Inde-ANASE.

L'Inde est également active sur le plan de la coopération économique dans le sud de l'Asie. L'Arrangement de commerce préférentiel pour l'Asie du Sud (ACPAS) a été signé en 1993 par sept pays[21] et l'objectif visé est d'abaisser les barrières tarifaires dans la région. Bien que les progrès aient été modestes, l'objectif ultime est une extension des termes de ce pacte.

L'intégration régionale se manifeste également dans la prolifération des accords commerciaux bilatéraux en Asie-Pacifique. Il ne s'agit pas toujours de vrais accords de libre-échange, mais beaucoup de pays de la région négocient activement ou envisagent des liens économiques plus étroits avec leurs voisins. Ainsi, Singapour a récemment conclu un accord de partenariat économique avec le Japon et signé des accords de libre-échange avec la Nouvelle-Zélande en 2001 et avec l'Australie en 2003. De la même façon, la Thaïlande a étudié la possibilité de relations plus étroites avec la Corée du Sud, l'Australie, le Japon, la Chine et l'Inde. Outre ses accords avec Singapour, la Nouvelle-Zélande et la Thaïlande, l'Australie a signé un accord commercial et économique avec le Japon et s'apprête à tendre la main à l'Indonésie.

Les accords commerciaux bilatéraux sont également de plus en plus courants en Asie du Sud. Il existe un réseau considérable d'accords de libre-échange et de traités connexes, moins complets, visant à améliorer la coopération économique dans la région. À titre d'exemple, l'Inde a signé des accords commerciaux avec le Sri Lanka, les Maldives et le Bangladesh et elle étudie une série de concessions tarifaires avec le Pakistan. Le Sri Lanka mène également des négociations bilatérales avec le Pakistan et a un accord avec le Népal.

[21] Inde, Pakistan, Sri Lanka, Népal, Bhoutan, Bangladesh et Maldives.

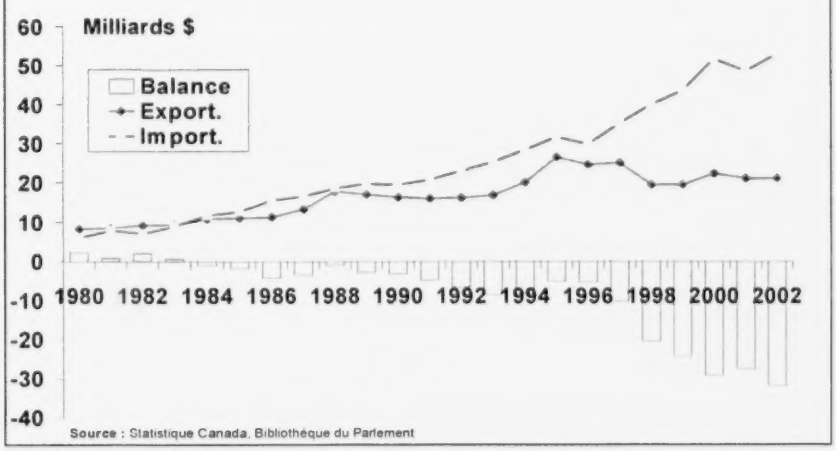
ANNEXE III — RELATIONS DU CANADA AVEC L'ASIE-PACIFIQUE EN MATIÈRE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT

A. Commerce entre le Canada et l'Asie-Pacifique

1. Commerce de marchandises

Exception faite de ses partenaires de l'ALENA, le Canada commerce davantage avec les pays de l'Asie-Pacifique qu'avec toute autre grande région du monde. Le total du commerce des marchandises entre le Canada et les pays de l'Asie-Pacifique était évalué à 74 milliards de dollars en 2002, ce qui représente quelque 45 % de son commerce de marchandises à l'extérieur de la région de l'ALENA. Les exportations canadiennes vers l'Asie-Pacifique s'élèvent à 21 milliards de dollars, et les importations représentent le reste, soit 53 milliards de dollars.

Graphique 3 – Commerce de marchandises du Canada avec les pays de l'Asie-Pacifique, 1980-2002



Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement

Bien que la répartition entre les exportations et les importations donne à penser que le Canada a un important déficit commercial avec l'Asie-Pacifique, tel n'a pas toujours été le cas. Au début des années 1980, le Canada avait un modeste excédent commercial avec les pays de la région. Depuis, par contre, les

importations en provenance de l'Asie-Pacifique ont augmenté beaucoup plus rapidement que les exportations vers cette région. De 1980 à 1996, les exportations canadiennes vers l'Asie-Pacifique ont augmenté en moyenne de 7 % par année, tandis que les importations provenant de l'Asie progressaient de 10,5 % pendant la même période.

Ce déséquilibre commercial croissant a été aggravé par la crise financière de l'Asie, en 1997. Comme une grande partie de la région s'enlisait dans la récession et que les devises locales dégringolaient, il est devenu très difficile pour les exportateurs canadiens de continuer à vendre sur la plupart des marchés asiatiques. Certains exportateurs ont vu leurs produits devenir trop chers sur un grand nombre de marchés à cause des effets de la crise sur les changes, tandis que d'autres ont vu la récession faire fléchir la demande pour leurs produits. Les exportations de marchandises vers l'Asie-Pacifique ont diminué de 22 % entre 1997 et 1998, et elles n'ont toujours pas retrouvé le niveau d'avant 1998.

Par contre, au même moment, la dévaluation des devises asiatiques a rendu les marchandises de cette région encore plus concurrentielles à l'étranger. Tandis que les exportations canadiennes vers la région déclinaient, la croissance des exportations se poursuivait librement. C'est ainsi que le déficit commercial avec l'Asie-Pacifique a explosé depuis 1997, passant de 10 milliards de dollars par an à 32 milliards de dollars en 2002.

a) Marchés d'exportation des marchandises canadiennes en Asie-Pacifique

i) Destinations principales

Les exportations de marchandises du Canada vers l'Asie-Pacifique sont dominées par quelques marchés clés, surtout en Asie. Les pays de l'Océanie — surtout l'Australie et la Nouvelle-Zélande — ne représentent guère qu'environ 5 % du commerce de marchandises du Canada à destination de l'ensemble de la région. Les destinations les plus importantes des exportations canadiennes sont le Japon et la Chine qui, à eux deux, reçoivent près des trois cinquièmes des exportations canadiennes vers la région. La valeur des marchandises vendues au Japon s'élevait à 8,2 milliards de dollars en 2002, ce qui fait de ce pays la plus importante destination des exportations en Asie-Pacifique et la deuxième dans le monde. Pour sa part, la Chine est pour le Canada la quatrième destination par ordre d'importance dans le monde, avec des exportations de marchandises de plus de 4 milliards de dollars en 2002.

Bien que le Japon et la Chine soient les deux principaux clients du Canada en Asie-Pacifique, les exportations vers ces pays évoluent dans des sens contraires. Les exportations canadiennes vers le Japon ont affiché une vigoureuse croissance dans les années 1980 et la première moitié des années 1990.

Toutefois, l'effet conjugué de la crise asiatique et des difficultés économiques internes qui perdurent au Japon a calmé l'appétit des Japonais pour les importations canadiennes[22]. Après avoir augmenté de 47 % dans la première moitié des années 1990, les exportations de marchandises vers le Japon ont plafonné à 12,1 milliards de dollars en 1995 et ont diminué de plus de 30 % depuis.

Tableau 1 - Principales destinations des exportations canadiennes de marchandises en Asie-Pacifique

	Valeur (millions $)		Croiss. ann. moyenne, 1990-2002	% Total exp. 2002	
	1990	2002		Asie-Pacifique	Monde
Japon	8,230	8,398	0.17	39.1	2.1
Chine	1,707	4,093	7.56	19.1	1.0
Corée du Sud	1,554	1,998	2.12	9.3	0.5
Hong Kong	686	1,206	4.81	5.6	0.3
Australie	903	1,168	2.17	5.4	0.3
Taïwan	798	1,118	2.85	5.2	0.3
Inde	321	674	6.38	3.1	0.2
Thaïlande	506	530	0.39	2.5	0.1
Indonésie	313	493	3.85	2.3	0.1
Malaisie	257	491	5.54	2.3	0.1
Singapour	407	488	1.52	2.3	0.1
Philippines	206	300	3.18	1.4	0.1
Autres	403	525	2.24	2.4	0.1
Total	**16,291**	**21,482**	**2.33**	**100.0**	**5.4**

Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement

Par contre, la croissance des exportations vers la Chine a été énergique, surtout récemment. La Chine continuant à apporter des réformes économiques axées sur le marché, l'accès au marché chinois s'est amélioré pour les fournisseurs étrangers, dont le Canada. Depuis 1997, les exportations canadiennes vers la Chine ont augmenté de 67 %.

Outre le Japon et la Chine, les autres grandes destinations des exportations canadiennes en Asie-Pacifique sont la Corée du Sud, Hong Kong, l'Australie et Taïwan, la Corée du Sud étant la plus importante. En 2002, le Canada a exporté vers ce pays des marchandises d'une valeur de 2 milliards de dollars — soit environ 9 % des exportations canadiennes destinées à l'Asie-Pacifique. Le total des exportations vers chacun des trois autres pays s'est situé entre 1,1 et 1,2 milliard de dollars. Dans chaque cas, il s'agit d'un peu plus de 5 % du total des exportations canadiennes vers l'Asie-Pacifique.

[22] Toutefois, les importations totales vers le Japon sont restées vigoureuses pendant toute la période.

Comme on l'a signalé plus haut pour le Japon, le niveau des exportations vers la Corée du Sud, Hong Kong et Taïwan en 2002 a été bien inférieur aux records établis au milieu des années 1990, immédiatement avant la crise asiatique. Les exportations vers la Corée du Sud, notamment, ont fait une chute radicale : 30 % entre 1996 et 2002. La croissance des exportations vers l'Australie a été plus solide. Ces quatre pays reçoivent, avec la Chine et le Japon, environ 84 % des exportations canadiennes destinées à l'Asie-Pacifique.

Bien que les exportations canadiennes vers la plupart des pays d'Asie stagnent depuis quelques années et n'ont toujours pas retrouvé le niveau d'avant 1997, il y a quelques exceptions notables. Outre la Chine, où les exportateurs canadiens remportent un certain succès, l'Inde et le Vietnam s'affirment comme des marchés qui pourraient devenir importants. La valeur totale des exportations vers ces deux pays demeure relativement modeste, mais elle augmente rapidement.

ii) Exportateurs provinciaux

La Colombie-Britannique (C.-B.) est de loin la province canadienne qui exporte le plus vers l'Asie-Pacifique. En 2002, elle a expédié des marchandises d'une valeur de 6,9 milliards de dollars vers cette région du monde, ce qui représentait cette année-là près du tiers des exportations canadiennes vers l'Asie-Pacifique. Certes, la C.-B. domine le commerce du Canada avec l'Asie-Pacifique, mais ses exportations vers la région ont été durement frappées depuis le milieu des années 1990. Pour la province, le Japon est le marché principal, et le rendement médiocre de l'économie japonaise pendant une grande partie des années 1990 a pesé lourd sur l'ensemble des exportations de la province vers l'Asie-Pacifique. Les exportations vers la région ont diminué de 33 %, à partir d'un sommet de 10,3 milliards de dollars atteint en 1995.

Tableau 2 - Export. de march. en Asie-Pacifique, par province					
	Valeur (millions)		Croiss. ann. moy., 1990-2002	Exp. 2002 en % de :	
	1990	2002		Total can. région	Total exp. Provinces
Colombie-Britannique	6,510	7,020	0.63	32.7	23 3
Ontario	3,199	4,057	2.00	18.9	2.0
Alberta	2,372	3,312	2.82	15.4	6.7
Québec	1,338	2,889	6.62	13.4	4.2
Saskatchewan	1,622	2,100	2.18	9.8	18.4
Manitoba	562	962	4.58	4.5	10.2
Terre-Neuve-Lab.	128	403	10.03	1.9	7.2
Nouvelle-Écosse	166	387	7.31	1.8	7.2
Nouveu-Brunswick	253	335	2.37	1.6	4.1
île-du-Prince-Édouard	8	17	6.48	0.1	2.5
Territoires	134	1	-33.51	0.0	0.1
Canada	**16,292**	**21,483**	**2.33**	**100.0**	**5.4**

Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement

L'Ontario et l'Alberta sont les deux autres plus grands exportateurs, avec des ventes de marchandises en Asie-Pacifique de 4 milliards et de 3,3 milliards de dollars respectivement, en 2002, ventes qui représentaient environ 19 % et 16 % du total du commerce du Canada vers l'Asie-Pacifique cette année-là. Alors que les exportations albertaines vont surtout au Japon et dans une moindre mesure en Chine, celles de l'Ontario sont relativement bien réparties dans la région. Si la Chine et le Japon demeurent les principales destinations des exportations ontariennes, l'Australie et Hong Kong représentent aussi des marchés importants puisqu'ils achètent chacun environ 12 % des exportations de l'Ontario vers la région.

Le Québec et la Saskatchewan font aussi des exportations importantes vers l'Asie-Pacifique. Leurs ventes représentent respectivement 13,8 % et 9,8 % du total des exportations canadiennes de marchandises vers la région. Exception faite de Terre-Neuve-et-Labrador, le Québec est la seule province dont les exportations en Asie-Pacifique ont dépassé en 2002 leur valeur d'avant la crise Asiatique.

Bien que la C.-B. et l'Ontario soient les deux plus grands exportateurs vers l'Asie-Pacifique, en valeur monétaire, ce fait ne reflète pas forcément l'importance relative de cette région pour les économies provinciales. En C.-B., l'Asie-Pacifique est un marché d'exportation essentiel, puisqu'il représente 23 % des exportations de la province dans le monde entier. Par contre, les exportations ontariennes se concentrent fortement aux États-Unis, ce qui rend le marché de l'Asie-Pacifique relativement peu important. En 2002, moins de 2 % des exportations ontariennes de marchandises sont allées dans des pays de l'Asie-Pacifique. En général, l'Asie-Pacifique est une destination d'exportation plus importante pour les

provinces de l'Ouest que pour celles de l'Est. Ce sont la C.-B., la Saskatchewan et le Manitoba qui expédient vers les pays de l'Asie-Pacifique la plus forte proportion du total de leurs exportations.

iii) Principaux produits d'exportation

Le tableau 3 donne un aperçu des principaux produits que le Canada exporte vers l'Asie-Pacifique. Les produits de la forêt — bois et produits du bois, pâte et papier — sont la principale catégorie de produits exportés vers la région, mais le Canada vend une grande variété de biens en Asie-Pacifique. Les produits du secteur primaire, dont les produits agricoles, les minéraux et les carburants fossiles, représentent plus de la moitié des livraisons du Canada dans la région, mais les produits manufacturés de haute technologie sont aussi des importations non négligeables.

La composition des exportations du Canada en Asie-Pacifique a considérablement évolué depuis le début des années 1990. Les viandes et produits carnés, le matériel de télécommunication et les véhicules motorisés sont en train de devenir des produits d'exportation importants. Parallèlement, il y a eu une diminution des expéditions de céréales, de plastiques et de carburants fossiles.

Tableau 3 - Princ. march. exportées par le Canada en Asie-Pacifique

	Valeur (millions $)		Croissance : 1990-2002	
	1990	2002	millions $	% année
Pâte de bois et vieux papier	1,159	2,233	1,075	5.6
Bois et articles de bois	1,406	2,144	738	3.6
Machines et équipement	682	1,473	791	6.6
Mach. et équip. électrique/électron.	428	1,469	1,041	10.8
Oléagineux, fourrage, plantes médic.	775	1,098	322	2.9
Viande et abats comestibles	179	984	805	15.3
Carburants fossiles et connexes	1,938	984	-954	-5.5
Engrais	510	966	455	5.5
Poisson et fruits de mer	557	963	405	4.7
Céréales	1,594	858	-736	-5.0
Véhicules automobiles, pièces, etc.	274	848	574	9.9
Minerais, scories et cendres	1,202	687	-515	-4.6
Aéronefs et astronefs	383	653	271	4.6
Produits chimiques organiques	490	558	68	1.1
Papier et produits de papier	470	547	77	1.3
Total partiel	12,048	16,465	4,417	2.6
Divers	4,243	5,018	775	1.4
Total	16,291	21,482	271	2.3

Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement

Bien que toutes les provinces exportent un large éventail de produits vers l'Asie-Pacifique, la nature de ces produits dépend beaucoup de la région d'origine. Les provinces de l'Atlantique exportent surtout du poisson, des fruits de mer, des produits forestiers et des minerais. L'Ontario et le Québec exportent également

des produits forestiers et miniers, mais également des produits agricoles. Toutefois, les exportations principales de la région vers l'Asie sont des produits de l'aérospatiale et des véhicules automobiles, des machines et de l'équipement, et des produits électroniques. Pour leur part, les provinces des Prairies sont d'importantes exportatrices de grains, de viande, d'oléagineux et d'autres produits agricoles, en plus des engrais, d'autres produits chimiques, de carburants fossiles et de certains produits électroniques. Enfin, la C.-B. exporte un bon volume de produits forestiers vers l'Asie-Pacifique, ainsi que des produits miniers, des carburants fossiles et des produits manufacturés.

b) Importations canadiennes de marchandises provenant de l'Asie

i) Principales sources des importations

Les plus grandes destinations des exportations du Canada, la Chine et le Japon, sont également les plus importantes sources des importations canadiennes provenant de l'Asie-Pacifique. Ces deux pays fournissent chacun environ 30 % des importations canadiennes provenant de la région. La Chine est pour le Canada la plus grande source des importations venant de l'Asie-Pacifique et la deuxième dans le monde, ne le cédant qu'aux États-Unis. Les ventes totales de la Chine au Canada se sont élevées à 16 milliards de dollars en 2002. Les importations du Japon — troisième source des importations du Canada dans le monde — ne sont que légèrement inférieures, à 15,4 milliards de dollars.

L'émergence de la Chine comme grande source d'importations au Canada a été remarquable. En 1990, elle était au 11^{e} rang, avec des ventes évaluées à 1,4 milliard de dollars. Depuis, les exportations chinoises au Canada ont monté en flèche, et les exportations japonaises au Canada ont également augmenté, quoique beaucoup plus lentement. Le Japon a été jusqu'en 2002 la deuxième source des importations au Canada par ordre d'importance.

Tableau 4 - Principales sources des importations canadiennes de marchandises de l'Asie-Pacifique

	Valeur (millions$)		Croiss. ann. moy. 1990-2002	% import. totales, 2002	
	1990	2002		Asie-Pacific	Monde entier
Chine	1,394	15,978	22.54	30.1	4.6
Japon	9,525	15,412	4.09	29.1	4.4
Corée du Sud	2,255	4,860	6.61	9.2	1.4
Taïwan	2,109	4,241	5.99	8.0	1.2
Malaisie	380	2,018	14.93	3.8	0.6
Thaïlande	406	1,777	13.09	3.4	0.5
Australie	764	1,721	7.00	3.2	0.5
Inde	227	1,326	15.84	2.5	0.4
Philippines	203	1,113	15.23	2.1	0.3
Hong Kong	1,058	997	-0.49	1.9	0.3
Singapour	551	988	4.99	1.9	0.3
Indonésie	202	964	13.91	1.8	0.3
Autres	459	1,620	11.08	3.1	0.5
Total	**19,533**	**53,015**	**8.68**	**100.0**	**15.2**

Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement

La Corée du Sud et Taïwan sont également des sources appréciables d'importations au Canada. Dans les deux cas, les importations ont augmenté vigoureusement tout au long des années 1990, mais ont quelque peu fléchi depuis. Les importations en provenance de ces deux pays se sont élevées à 4,9 milliards et 4,2 milliards de dollars respectivement, en 2002. Cela représentait cette année-là 9,2 % et 8 % des importations totales du Canada provenant de l'Asie-Pacifique.

Bien que les importations de ces quatre pays représentent plus des trois quarts des importations canadiennes provenant de l'Asie-Pacifique, un certain nombre de petits pays émergent rapidement comme d'importants exportateurs vers le Canada. La Malaisie, la Thaïlande, l'Inde, le Vietnam et les Philippines ont fait des gains considérables sur le marché canadien depuis le début des années 1990.

ii) Principaux produits d'importation

Les importations canadiennes de l'Asie-Pacifique sont un ensemble de produits de technologie de pointe, de produits à forte intensité de main-d'œuvre et de produits à faible valeur ajoutée. Les produits de haute technologie dominent, et ce sont surtout des véhicules automobiles et pièces, des ordinateurs, du matériel électronique et du matériel de télécommunication. Pris ensemble, les produits

électroniques, les machines et le matériel, les véhicules automobiles et les pièces ont constitué en 2002 plus de la moitié de toutes les expéditions de l'Asie-Pacifique en 2002.

Toutefois, les produits de haute technologie ne sont pas les seuls produits de l'Asie-Pacifique qui pénètrent le marché canadien. L'industrie du vêtement et des accessoires et d'autres industries connexes sont aussi d'importants exportateurs pour le Canada, tout comme les fabricants de jouets et de jeux, de produits de fer et d'acier, de caoutchouc et de plastique. La vigoureuse croissance récente des importations au Canada provenant des pays de l'Asie-Pacifique touche un large éventail de produits et types de produits. L'électronique, le meuble, les tricots et les plastiques ont fait des gains considérables au Canada pendant les années 1990.

Tableau 5 - Princ. importations canadiennes de l'Asie-Pacifique

	Valeur (millions$)		Croiss.: 1990-2002	
	1990	2002	millions %	% annuel
Mach. et équip. électriques et électron.	3,024	9,669	6,645	10.2
Machines et équipement	3,197	9,481	6,284	9.5
Véhicules moteurs, pièces et connexes	4,222	8,319	4,098	5.8
Jouets, jeux, articles de sport, etc.	572	2,310	1,737	12.3
Vêtements et articles tissés	1,026	2,021	995	5.8
Vêtements et articles - tricot et crochet	659	1,789	1,130	8.7
Inst. optiques, scientifiques et techniques	570	1,769	1,198	9.9
Meubles, accessoires, bâtiments préfab.	261	1,515	1,254	15.8
Articles de fer et d'acier	378	1,159	781	9.8
Chaussures	410	1,121	712	8.8
Plastiques et articles de plastique	267	1,099	833	12.5
Caoutchouc et articles de caoutchouc	386	876	489	7.1
Articles de cuir	385	722	337	5.4
Produits chimiques non org. et composés	281	655	374	7.3
Fer et acier	152	575	423	11.7
Total partiel	15,790	43,079	27,290	8.7
Divers	3,744	9,936	6,192	8.5
Total	19,533	53,015	271	8.7

Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement

À quelques exceptions près, les importations canadiennes provenant de ses principales sources en Asie-Pacifique ne varient pas beaucoup d'un pays à l'autre. En général, la plupart des principaux partenaires commerciaux du Canada dans la région vendent à la fois des produits de haute technologie et des produits à forte intensité de main-d'œuvre. L'exception la plus notable à cette règle est le Japon. Malgré ses difficultés économiques récentes, le Japon demeure le pays le plus riche de la région, et son commerce porte presque exclusivement sur des produits de grande valeur. On ne s'étonnera pas que le Japon soit la principale source des importations canadiennes de voitures dans la région.

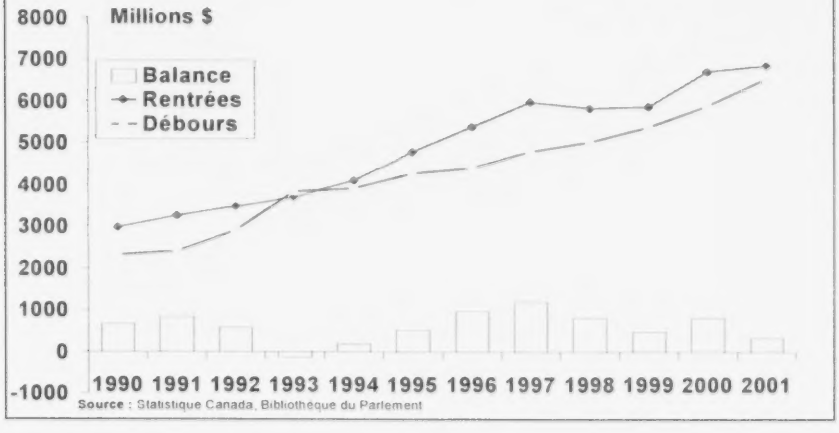
2. Commerce de services

Les relations économiques du Canada avec l'Asie-Pacifique sont dominées par l'échange de marchandises, mais le commerce des services est un élément de plus en plus important de ces relations. Ces services sont les voyages, les services de transport, les services gouvernementaux et les services commerciaux comme la consultation, les services financiers, la construction et les services d'informatique et d'information. En 2001, dernière année pour laquelle on possède des données, la valeur des échanges de services entre le Canada et l'Asie-Pacifique a totalisé 13,4 milliards de dollars. Les pays de l'Asie-Pacifique ont acheté pour 6,8 milliards de dollars de services au Canada, alors que le Canada a déboursé 6,5 milliards de dollars pour des services provenant de la région. Le Canada a donc un léger excédent commercial d'environ 300 millions de dollars.

a) Exportations de services

En pourcentage, l'Asie-Pacifique est un marché plus important pour le secteur des services qu'il ne l'est pour les marchandises. Les États-Unis et l'Europe sont les première et deuxième destinations des exportations canadiennes de services, mais les services exportés vers l'Asie-Pacifique représentaient en 2001 environ 11,6 % du total des exportations mondiales. Par comparaison, seulement 5,2 % des exportations canadiennes de marchandises, cette année-là, ont pris le chemin de l'Asie-Pacifique.

Graphique 4 – Commerce des services du Canada avec l'Asie-Pacifique, 1990-2001



Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement

Les exportations de services vers l'Asie-Pacifique progressent aussi plus rapidement que les exportations de marchandises. Évaluées à un peu moins de 3 milliards de dollars en 1990, les exportations de services vers l'Asie-Pacifique ont augmenté en moyenne de 7,9 % par année de 1990 à 2001, alors que la progression moyenne pour les marchandises, pendant la même période, n'était que de 2,4 %. Par conséquent, les services gagnent en importance, comme composante des exportations canadiennes totales vers l'Asie-Pacifique. En 1990, les exportations de services représentaient environ 18,2 % des exportations de marchandises. En 2001, la proportion était passée à 32,4 %.

Les exportations canadiennes de services vers l'Asie-Pacifique se répartissent plus uniformément dans la région que ne le font les exportations de marchandises. En 2001, le Japon, avec des achats de 1,7 milliard de dollars, était de loin le plus grand acquéreur de services canadiens, puisqu'il a reçu environ 25,6 % de toutes les exportations canadiennes de services destinées à l'Asie-Pacifique. Le Japon se situe aussi au troisième rang mondial des destinations des services canadiens, derrière les États-Unis et le Royaume-Uni. Toutefois, cinq autres pays et régions économiques sont aussi des acheteurs importants de services canadiens. Hong Kong, la Chine, la Corée du Sud, l'Australie et Taïwan reçoivent tous entre 8 et 12 % des exportations canadiennes de services dans la région. Les trois derniers ont affiché, avec le Vietnam, la croissance la plus rapide dans les exportations de services du Canada depuis 1990.

Tableau 6 - Principales destinations des exportations canadiennes de services en Asie-Pacifique

	Valeur (millions$)		Croiss. ann. moy. 1990-2001	% export. totales, 2001	
	1990	2001		Asie-Pacifique	Monde entier
Japon	960	1,701	5.34	24.8	2.9
Chine	224	757	11.71	11.1	1.3
Hong Kong	465	725	4.12	10.6	1.2
Corée du Sud	141	684	15.44	10.0	1.2
Australie	188	632	11.65	9.2	1.1
Taïwan	96	457	15.24	6.7	0.8
Inde	70	296	14.01	4.3	0.5
Singapour	139	280	6.57	4.1	0.5
Indonésie	80	185	7.92	2.7	0.3
Philippines	83	163	6.33	2.4	0.3
Malaisie	77	146	5.99	2.1	0.2
Thaïlande	49	131	9.35	1.9	0.2
Autres	447	690	5.68	10.1	1.2
Total	**2,970**	**6,847**	**7.89**	**100.0**	**11.6**

Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement

b) Importations de services

Du côté des importations, l'Asie-Pacifique est un peu moins importante pour le Canada comme source de services que comme source de marchandises. La région représente environ 9,7 % du total des achats canadiens de services dans le monde, contre 14,2 % pour les importations canadiennes de marchandises. Les importations canadiennes de services asiatiques progressent un peu plus rapidement que les importations de marchandises. Les importations de services de l'Asie-Pacifique, qui étaient de 2,3 milliards de dollars en 1990, ont augmenté en moyenne de 9,9 % par année jusqu'en 2001, alors que le taux moyen a été de 8,6 % pour les marchandises.

Tableau 7 - Principales sources des importations canadiennes de services de l'Asie-Pacifique

	Valeur (millions $)		Avg. Yearly Growth, 1990-2001	% des imp. totales, 2001	
	1990	2001		From Asia-Pacific	Worldwide
Japon	672	2,120	11.01	32.5	3.2
Hong Kong	468	920	6.34	14.1	1.4
Singapour	163	683	13.91	10.5	1.0
Chine	85	589	19.24	9.0	0.9
Australie	253	451	5.40	6.9	0.7
Taïwan	51	282	16.82	4.3	0.4
Corée du Sud	74	249	11.36	3.8	0.4
Nlle-Zélande	89	184	6.83	2.8	0.3
Inde	55	159	10.13	2.4	0.2
Philippines	62	148	8.23	2.3	0.2
Thaïlande	73	141	6.17	2.2	0.2
Indonésie	42	115	9.59	1.8	0.2
Autres	403	483	1.66	7.4	0.7
Total	**2,313**	**6,524**	**9.89**	**100.0**	**9.7**

Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement

À la différence de la répartition des exportations canadiennes de services, les sources des importations sont un peu plus concentrées dans quelques pays clés. Le Japon est pour le Canada la première source des importations de services en Asie-Pacifique et, tout comme pour les exportations de services, au troisième rang dans le monde, derrière les États-Unis et le Royaume-Uni. En 2001, le Canada a acheté au Japon des services d'un peu moins de 2,1 milliards de dollars, ce qui représentait environ 32,5 % du total des paiements de services en Asie-Pacifique. Parmi les autres sources importantes d'importations, il faut signaler Hong Kong, Singapour, la Chine et l'Australie. Avec le Japon, ces cinq économies assurent les trois quarts des importations canadiennes de services provenant de l'Asie-Pacifique. L'Indonésie, la Malaisie, l'Inde et le Vietnam sont les nouveaux exportateurs de services qui enregistrent la croissance la plus rapide.

B. Investissement étranger direct

L'investissement étranger direct est un indicateur important non seulement des actuelles relations économiques entre le Canada et l'Asie-Pacifique, mais aussi de l'orientation future de ces relations. Comme John Banigan (sous-ministre adjoint, Secteur de l'industrie, ministère de l'Industrie) l'a rappelé au Sous-comité, l'IED joue un rôle de catalyseur dans le commerce international. L'interaction entre la société-mère et ses filiales peut forger des liens commerciaux et créer des marchés pour les biens et les services.

Le Japon est la plus importante destination de l'investissement étranger direct du Canada en Asie-Pacifique, et il se situe au neuvième rang dans le monde. L'IED canadien au Japon a totalisé 9,2 milliards de dollars en 2002, ce qui représente le quart de l'investissement du Canada dans l'Asie-Pacifique. Bien que les exportations du Canada au Japon stagnent depuis la crise asiatique, ce pays demeure attrayant pour les investisseurs canadiens. Depuis 1997, l'IED canadien au Japon a plus que doublé, alors que les exportations de marchandises ont diminué de plus de 25 %.

Tableau 8 - Principales destination de l'investissement direct du Canada en Asie-Pacifique

	Valeur (millions$)		Croiss. ann. moy. 1990-2002	% IED total, 2002	
	1990	2002		Asie-Pacifique	Monde entier
Japon	917	9,203	21.19	25.1	2.1
Australie	2,401	8,497	11.11	23.2	2.0
Singapour	1,837	5,100	8.88	13.9	1.2
Indonésie	934	3,725	12.22	10.2	0.9
Hong Kong	670	2,810	12.69	7.7	0.7
Thaïlande	29	1,122	35.61	3.1	0.3
Nlle-Zélande	180	1,059	15.91	2.9	0.2
Corée du Sud	24	819	34.20	2.2	0.2
Chine	6	667	48.08	1.8	0.2
Malaisie	81	625	18.56	1.7	0.1
Autres	557	2,988	15.03	8.2	0.7
Total	**7,636**	**36,615**	**13.95**	**100.0**	**8.5**

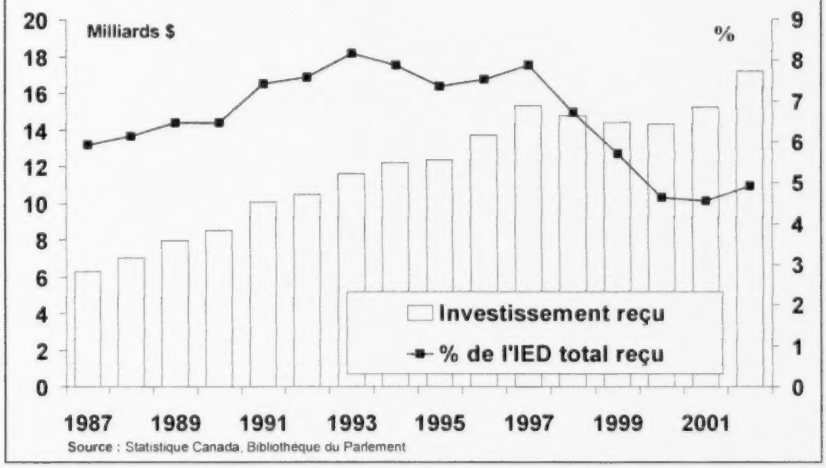
Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement

D'autres destinations sont importantes pour l'IED canadien en Asie-Pacifique : Hong Kong, Singapour, Australie et Indonésie. Toutefois, la croissance la plus rapide de l'investissement a été observée en Chine, en Corée du Sud et dans un certain nombre de pays de l'Asie du Sud-Est, et surtout en Thaïlande et en Malaisie.

Seule une poignée de pays de l'Asie-Pacifique ont des investissements importants au Canada. À eux seuls, le Japon, Hong Kong et l'Australie étaient en 2001 à l'origine de près de 91 % de l'IED de la région à destination du Canada.

Parmi eux, le Japon est de loin le plus grand investisseur au Canada, avec 8,3 milliards de dollars, ce qui représente plus de la moitié de l'investissement de l'Asie-Pacifique au Canada.

Graphique 5 – Investissement étranger direct de l'Asie-Pacifique au Canada, 1987-2002



Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement

ANNEXE IV
LISTE DES TÉMOINS

Associations et particuliers	Date	Réunion
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international	05/02/2003	2
David Kilgour, secrétaire d'État (Asie-Pacifique)		
David Mulroney, sous-ministre adjoint, Asie-Pacifique		
Ken Sunquist, directeur général, Service des délégués commerciaux, Programmes et Services à l'étranger		
Agence canadienne de développement international	12/02/2003	3
Raymond Drouin, gestionnaire de programme, Direction de la coopération industrielle		
Brian Hunter, économiste principal, Direction générale des politiques		
Jonathan Rothschild, économiste principal, Direction générale des politiques		
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international		
David Mulroney, sous-ministre adjoint, Asie-Pacifique		
Ministère de l'Industrie		
John Banigan, sous-ministre adjoint, Secteur de l'industrie		
John Klassen, directeur exécutif, Partenaires pour l'investissement au Canada		
Fondation Asie Pacifique du Canada	19/02/2003	4
John Wiebe, président et directeur général		
Association canadienne des télécommunications sans fil	26/02/2003	5
Peter Barnes, président et chef de la direction		
Charles Bergeron, directeur, Affaires gouvernementales		
Exportation et développement Canada		
Stephen Poloz, vice-président et économiste en chef		
Henri Souquières, vice-président, Marchés internationaux		
« Hong Kong-Canada Business Association »		
Mitch Kowalski, vice-président		
Bombardier International	19/03/2003	6
Robert Greenhill, président-directeur-général		

Associations and Individuals	Date	Meeting
Producteurs de grains du Canada	19/03/2003	6
Ken Bee, président		
Cam Dahl, directeur exécutif		
Université de Toronto		
Wendy Dobson, professeur de commerce international		
Administration portuaire de Vancouver	02/04/2003	7
Gordon Chu, directeur, Politique des transports et du commerce		
Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire		
Patty Townsend, directrice exécutive		
Chambre de commerce du Canada		
Robert Keyes, vice-président, Division internationale		
« Coast Forest & Lumber Association »	09/04/2003	8
Ken McKeen, expert-conseil		
« Comox CanadAsia Business Society »		
Ian Cheng, président		
Ken Ing, membre		
Conference Board du Canada	04/06/2003	9
Charles Barrett, vice-président, Recherche (entreprise)		
David MacDuff, rédacteur principal et conseiller spécial		

LISTE DES PERSONNALITÉS QUI ONT RENCONTRÉ LE SOUS-COMITÉ (DU 2 AU 17 MAI 2003)

PREMIER VOYAGE — RÉGION DE L'ASIE-PACIFIQUE

BANGALORE (INDE)
le 5 mai 2003

ADC (Inde) Communications et Infotech Pvt. Ltd.

Raj Rajkumar, directeur général

Alliance Network

Priya Chetty-Rajagopal, directeur régional, Asie

Avestha Gengraine Technologies Pvt. Ltd.

Koen Wentink, directeur de l'exploitation

Vinay Konaje, chef d'équipe, Développement de l'entreprise

ATW Technologies Pvt. Ltd.

Rajagopal, fondateur et directeur général

Banque de la Nouvelle-Écosse

Peter L. Nesbitt, directeur, succursale de Bangalore

Bureau de commerce du Canada, Bangalore

Sunitha Anand, adjoint commercial

D.P. Vittal, conseiller (Affaires commerciales)

Consulat du Canada

Doug Paterson, consul et premier délégué commercial

Digital GlobalSoft Ltd.

Som Mittal, président-directeur général

Bala Mahadevan, directeur, Nouvelles initiatives commerciales et marketing

Indian Institute of Management, Bangalore

T.R. Madanmohan, professeur agrégé, Technologie et opérations

Indian Institute of Science

Professeur G. Mehta, directeur

Professeur Rahul Pandit, président

Indus Trust

Lgen Arjun Ray, chef de l'exécutif

Infosys

Bhavna Mehra, directeur, Communications corporatives

Abhay Kulkarni, directeur de la distribution, Canada et région du Nord-Est

Murali S. Kakolu, gestionnaire, Ressources humaines

John Fowlder (Inde) Ltd.

R.K. Jalan, directeur

Moca Strategic Management

Laxam Sankaran, consultant

Pivotal Corporation (Inde)

Chirantan Desai, vice-président et directeur général

Price WaterhouseCoopers

Indraneel Roy Choudhury, directeur exécutif, Service de l'impôt et de la réglementation

DELHI (INDE)
les 6-7 mai 2003

Administration provinciale de l'électricité

Weerachai Koykul, directeur, Contrôle et exploitation du réseau d'électricité

Banque de la Nouvelle-Écosse

Denis Vaz, vice-président et directeur national

Comité permanent du commerce de l'Assemblé du peuple (Lok Sabha) de l'Inde

Shri Mahendra Baitha
Shri Girdhari lal Bhargava
Shri Ramchandra Paswan
Shri Danve Raosaheb Patil
Shri Pradeep Rawat
Shri Balbir Singh
Shri V.S. Sivakumar
Shri Ramakant Yadav
Raman Singh
Shri Bhartruhari Mahtab
Shri Suresh Pasi
Shri Satish Kumar, secrétaire auxiliaire

Comité permanent du commerce du Conseil des États (Rajya Sabha) de l'Inde

Shri Ashwani Kumar
Shri Parmeshwar Kumar Agarwalla
Shri Abu Asim Azmi
Shri S.P.M. Syed Khan
Shri Robert Kharshiing
Shri Mukhtar Abbas Naqvi
Shri N.K. Premachandran

Commission nationale de la voirie de l'Inde

Santosh Nautiyal, président

Confédération des industries de l'Inde

Sugha Rajan, directrice, Confédération des industries indiennes
Rakesh Bakshi, directeur général, Vestas RRB India Ltd.
Jayant Prasad, secrétaire associé, ministère des Affaires étrangères
Radha Bhatia, directrice, The Bird Group
Denis Vaz, vice-président et directeur national, Banque de Nouvelle-Écosse
Rajan Gupta, directeur, Banque de Nouvelle-Écosse
Vandana Mohata, avocate, Dua Associates
Percy Billimoria, associé, Ajay Bahl & Co.
L.C. Khatri, directeur général, NALCO
D. Kumar, directeur général, A.R. Industries P. Ltd.
R.N. Saxena, directeur, Hindalco Industries Ltd.
Ranjit Kapoor, directeur principal, Midi Extrusions Ltd.
T.K. Bhoumik, conseiller principal, CII
Gunveena Chadha
Prem Shankar Jha

Conseil des relations économiques internationales de l'Inde

Anowarul Hoda, conseiller

Ernst and Young

K.N. Memani, président et associé directeur
Supriya Sarin, vice-président
Sharat Anand, conseiller au président
Gurav Taneja

Haut-commissariat du Canada

Peter Sutherland, haut-commissaire
Benoît Préfontaine, délégué commercial principal
Zulfi Sadeque, conseiller (Affaires commerciales)

Hero Honda Motors Limited

Brijmohan Lall, président-directeur général

Ministère des Affaires étrangères

Shri Digvijay Singh, ministre d'État de l'Union

N. Sethia International Group of Companies

Satish Girotra, représentant principal

Rai & Sons Private Limited (Division des consommateurs)

Vikram Sethi, directeur, Ventes aux institutions

Ranbaxy

Rashmi H. Barbhaiya, Ph.D., président, Recherche et développement
Sushma Gupta, codirecteur
Kasim, A. Mookhtiar, Ph.D., vice-président, Recherches sur les nouveaux médicaments

Shervick Services Pvt. Ltd.

Pradeep Sethi, président

Tafcon Group

M.L. Washwa, président

BANGKOK (THAÏLANDE)
le 8 mai 2003

Administration provinciale de l'électricité

Paichit Thienpaitoon, directeur

Ambassade du Canada

Andrew McAlister, ambassadeur
Ken Lewis, délégué commercial principal, Djakarta, Indonésie
Ron Bollman, délégué commercial principal, Kuala Lumpur, Malaisie
Carolyn Knobel, deuxième secrétaire
John Clapp, conseiller (Affaires commerciales)
Thawee Thaiprasithiporn, délégué commercial
Veena Ngaocharoenchitr, déléguée commerciale
Surin Thanalertkul, délégué commercial
Nipa Banerjee, conseillère en développement et chef de l'aide

« APEC Business Advisory Council »

Viphandh Roengpithya
Isorn Pocomontri, directeur général adjoint, Section de l'Amérique et du Pacifique-Sud
Medha Promthep, directeur, Section de l'Amérique du Nord
Patcharee Poompachati, Section de l'Amérique du nord
Phrommes Bhaholpolbhayuhasena, Section de l'Amérique du nord
Viroj Amatakulchai, président, Comité de l'économie, du commerce et de l'industrie
Kraisak Choonhavan, président, Comité des affaires étrangères
M. Supot, chef du protocole, Secrétariat du Sénat

Canadoil Asia Ltd.

Giacomo Sozzi, directeur général, Canadoil
Andrew M. Hill, directeur commercial

Chambre de commerce Thaïlande-Canada

Kobsak Duangdee, président, Banque de Nouvelle-Écosse
Ron Livingston, vice-président, Gestion internationale de l'environnement
Sranyoo Chanate, vice-président, hôpital Kluaynamthai
Dave Brothers, trésorier, Fire Ready Co. Ltd.
John W. Stevens, secrétaire, The Best in Bangkok Book
Sirithorn Rutnin, présidente nommée d'office, hôpital Rutnin Eyes
Don Lavoie, directeur, Avenier Co. Ltd.
Pascale Prudhomme, directrice, Tilleke & Gibbins International Ltd.
Luc Metivier, directeur, Deloitte Touche Tohmatsu Jaiyos Co. Ltd.
André Giroux, directeur, SNC-Lavalin International Inc.
Arom Phornpraphan, directeur, Nortel Networks (Thaïlande) Ltd.
Premsiri Devahastin Na Ayudhya, directrice, Pac Rim International (Thaïlande) Co. Ltd.
Suzanne Thibault, directrice générale, Chambre de commerce de Thaïlande
Michael Ward, représentant, ambassade du Canada
Jinghai Hanchanlash, conseiller, Loxley PCL
Sam Cohen, conseiller, Sage Consultants
John Clapp, conseiller, ambassade du Canada

Chambre des représentants

CM.R.M. Deja Sucarom, président du Comité des affaires étrangères
Chuti Kririksh, président du Comité de développement économique

Commission de l'investissement de la Thaïlande

Somphong Wanapha, secrétaire général
Chutaporn Lambasara, secrétaire général délégué
Warubon Sukasame, directeur, Centre des services d'investissement
Fern Saridratyothin, agent de promotion des investissements

Fondation de l'Institut de recherche et de développement de Thaïlande

Chalongphob Sussangkarn, Ph.D., président
Deunden Nikomborirak, Ph.D., spécialiste en recherche, Programme économique sectoriel
Somchai Jitsuchon, Ph.D., directeur de la recherche, (développement macroéconomique et répartition du revenu)
Ambassadeur McAlister
Carolyn Knoebel

Le Sénat

Kraisak Choonhavan, président, Comité des affaires étrangères
Winyu Ularnkul, Comité des affaires étrangères
Jakaphob Penkhae, conseiller, Comité des affaires étrangères

Anantachai Kunanantakul, troisième président, Comité de l'économie, du commerce et de l'industrie
Prakiat Nasimma, Comité de l'économie, du commerce et de l'industrie
Pha Agsonsua, Comité des finances, des banques et des institutions financières et Comité de direction du Groupe national de Thaïlande de l'Union interparlementaire

SNC-Lavalin International

Krish Krishnamurti, premier vice-président
Michel Dubois
Robert McGrail
André Giroux

TOKYO (JAPON)
du 13 au 16 mai 2003

Ambassade du Canada

Robert Wright, ambassadeur
Peter Campbell, ministre (Affaires commerciales)
C. Charette, deuxième secrétaire (Affaires commerciales)
C. Demers, deuxième secrétaire (Affaires commerciales)
David S. Steuerman, deuxième secrétaire (Affaires commerciales)
D. Horton, ministre (Affaires commerciales et économiques)
Délégué commercial
F. Rivest, conseiller (Affaires commerciales)
Tomoki Kurihara, déléguée commerciale
Kojiro Ichikawa, délégué commercial
Bernard McPhail, premier secrétaire (Affaires commerciales)
Stephen Doust, deuxième secrétaire (Affaires économiques)
Bernadette St-Jean, première secrétaire (Affaires politiques)
Stéphane-Enric Beaulieu, directeur, projets culturels

Ambassade du Canada en Chine (vidéo conférence)

Joseph Caron, ambassadeur
Rob Mackenzie, ministre (Affaires commerciales)
Martin Moen, premier secrétaire (Affaires économiques)

Ambassade du Canada en Corée du Sud

Duane McMullen, ministre-conseiller

Ambassadeurs étrangers au Japon

S.E. Kasit Piromya, ambassadeur de Thaïlande
S.E. Ing Kieth, ambassadeur du Cambodge
S.E. Abdul Irsan, ambassadeur de l'Indonésie
S.E. Vu Dung, ambassadeur du Vietnam

Centrale et installations de TEPCO

Takashi Okamoto, directeur général

Chambre des conseillers

Sénateur Keichiro Asao

Chefs d'entreprise canadiens au Japon

Michael Kimeda, directeur général, Emissary Computer Solutions
Steven Oye, ingénieur de systèmes, Panache Computer Consulting & Services
Sebastian Mair, consultant, FujiPacific Music
Neil Van Wouw, directeur de l'exploitation, Vanten K.K.
Jean-Francois Ridel, ingénieur commercial, Sensation Inc.
Vincent Poirier, gestionnaire adjoint, Technologie de l'information, DEPFA Deutsche Pfandbriefbank A.G.
Luc Lussier, directeur, R-D, Golemlabs Laboratories Inc.
Bruce Hill, consultant, American Management Association
Kurt F. Hébert, adjoint au vice-président, FX E-Commerce, Citigroup
Jeffrey Bagshaw, président, Echigo Pacific Trading
Pierre Pariseau, ébéniste

Institut de recherche du ministère de l'Économie, du commerce et de l'industrie

Toshiya Tsugami, attaché supérieur de recherches

C.H. Kwan, attaché supérieur de recherches
Atsushi Sunami, attaché de recherches
Nozomi Sagara, attaché de recherches

Institut de stratégies environnementales mondiales

Shinichi Arai, secrétaire général

Keizai Doyukai

Yoshihiko Miyauchi, président, président, Comité des relations américano-japonaises, Keizai Doyukai, représentant du directeur, président-directeur général, ORIX Corporation
Yoshiyuki Fujisawa, président, Forum mondial, Keizai Doyukai, président et représentant du directeur, Merrill Lynch Japan Securities Co. Ltd.
Junichi Amano, conseiller administratif principal, Nihon Unisys, Ltd.
Noboru Hatakeyama, président, Fondation économique du Japon
Akiyoshi Inoue, président, Sanyu System Research Institution Corp.
Minoru Nakai, conseiller, AFLAC International Inc.

Matériaux de construction canadiens au Japon

Yutaka Miyazaki,directeur de projet, Association Tsuga Japon-Canada
Scott Anderson, Association canadienne du contreplaqué/Council of Forest Industries (COFI)
Kevin J. Bews, directeur de programme SPF (COFI)
Edward T. Matsuyama, directeur, COFI
Seiji Omote, président-directeur général, Interex Forest Projects (Japon) Ltd.
Keith Vorland, directeur général, Ventes et commercialisation, Interfor Japan Ltd.

NTT Docomo

Kenji Ota, directeur général, Service de coordination générale
Naoto Ohashi, directeur exécutif, Service de coordination générale
Toshio Yamaguchi, chargé de projets, Service de coordination générale
Seiki Oono, directeur, Service de coordination générale
Toshiko Yamazaki, directeur, Service de coordination générale
Yuko Nakayama, directeur adjoint, Service de coordination générale
Kouji Takamiya, directeur adjoint, Service de coordination générale

Résidence officielle de l'Ambassadeur

L-P Émond
D. Lyons
N. Aoki
Y. Yabe
Isao Nagata, vice-président, Columbia Music Entertainment
Shigeki Kuwahara, président adjoint exécutif, Marubeni Corporation
Katsuya Ikeda, directeur administratif, Metal Mining Agency of Japan
Shoichiro Yonezawa, président et représentant du directeur, Mitsui Matsushima Co., Ltd.
Tomio Hamai, directeur général adjoint, Overseas Uranium Resources Development Co., Ltd.
Teruaki Kasahara, PDG, Astec Inc.
Mark Schikowsky, directeur, International Dept. Argo21 Corporation
Hiroji Iwasaki, directeur général, Sumisho Computer Systems Corporation
Takeo Matsumoto, PDG et associé, Bio-Healthcare Partners Inc.
Toyoharu Kawaharada, directeur adjoint, Tsu City Office
Hidemaru Umemoto, président, C-Pro Incorporated
Shoue Fujioka, directeur, ingénieur civil principal, Koa Kaihatsu Inc.
Kiyotaka Ichimaru, directeur général adjoint, Section des aéronefs civils et des moteurs d'aéronef, Mitsubishi Heavy Industries, Ltd.
Shingo Noda, directeur principal, Mitsui Bussan Aerospace Co., Ltd.
Hiroaki Nakamura, directeur général principal, Sumitomo Precision Products Co., Ltd.
Kenichi Matsumoto, président-directeur général, Sakura Finetechical Col, Ltd.
Kosuke Kata, Sc.D., directeur général, Division CVS, Edwards Lifesciences Co., Ltd.
Shinji Fukukawa, conseiller exécutif, Dentsu Inc.
Yukiko Fukugawa, professeur, École des arts et des sciences, Université de Tokyo
Prof. Ippei Yamazawa, président, Institut des économies en développement
Motohisa Ikeda, DPJ, président, Comité des affaires étrangères de la Chambre basse

Yoshitaka Murata, LDP, président, Comité sur l'économie, le commerce et l'industrie
Akira Kojima, directeur général senior Nihon Keizai Shimbun
Yoshio Murakami, conseiller, Asahi Shimbun

Dr. Peter Morgan, économiste principal, HSBC Securities (Japon) Ltd.
Adriana Lever, présidente, Lever Enterprises, conseillère commerciale de la CEAP et représentante du Canada
Akira Kojima, Nikkei

LISTE DES PERSONNALITÉS QUI ONT RENCONTRÉ LE SOUS-COMITÉ (DU 29 AOÛT AU 12 SEPTEMBRE 2003)

DEUXIÈME VOYAGE — RÉGION DE L'ASIE-PACIFIQUE

BEIJING (CHINE)
du 1er au 3 septembre 2003

Banque asiatique de développement
Bruce Murray, représentant résident
Bob Chan, consultant (voyages)
APCO Worldwide Inc.
Christian Murck, directeur général
Baker & McKenzie
Bing Ho, procureur
Blake, Cassels & Graydon LLP
Robert Y. Kwauk, représentant principal et associé administratif
Conseil commercial Canada Chine
Kevin Tsui, directeur général
Ambassade du Canada
Joseph Caron, ambassadeur
Cynthia Bernier, troisième secrétaire
Martin Moen, premier secrétaire
Jim Zhou, délégué commercial
China National Aero-Technology Import & Export Corporation
Chen Qinan, adjoint au président
COFCO Grains & Oils Imp. & Exp. Co.
Xubo Yu, S.G. directeur
Crang & Boake
Zhi Gao, directeur
Global Law Office
Liu Borong, procureur adjoint
Ivanhoe Capital Corporation
David Bo, directeur
King & Wood
Xiaoming Li, associé
KPMG Huazhen
Ian O'Brien, directeur général associé
Legend Group Limited
Jerome Ma, département des Affaires gouvernementales
Zhang Yuan, département des affaires gouvernementales
Mitsui & Co., Ltd.
Gen. Aihara, représentant de la direction
Nortel Networks
Raymond Mark, directeur
Sidney H.C. Chan, vice-président
Robert Y.L. Mao, président-directeur général
République populaire de Chine
Fan Wenjie, chef de division adjoint
Min Tang, économiste en chef
Shen Dan Yang, vice-président
Zhang Xiangechen, directeur général adjoint
Sun Life Everbright Life Insurance Co., Ltd.
Timothy Chen, président-directeur général
Tsinghua Tongfang Co., Ltd.
Fugen Dai, vice-président

HONG KONG (CHINE)
du 4 au 6 septembre 2003

Alcatel Asia Technical Services Ltd.
Peter Au Yeung, directeur de projet
Fondation Asie Pacifique du Canada
Woo Yuen Pau, vice-président
Banque de Nouvelle-Écosse
Robin S. Hibberd, premier vice-président
Bombardier International
John Cheh, vice-président régional

Boughton Peterson Yang Anderson

Victor Yang, associé

Chambre du commerce du Canada à Hong Kong

Allan Matheson, directeur administratif

École internationale du Canada à Hong Kong

Lee Ka Kit, membre de la fondation et du conseil d'administration

Cheung Kong (Holdings) Limited

H.L. Kam, directeur général adjoint

Chinese Canadian Association (H.K.) Limited

Spencer Lee, président

CIS Risk Technologies Ltd.

Francis Chan, directeur général adjoint

Connector Systems Inc.

Donald Ho-Yin Wong, directeur général adjoint

Consulat général du Canada

Nancy Bernard, vice-consule et déléguée commerciale

Brian Wong, délégué commercial

Amy Yung, déléguée commerciale

David McNamara, délégué commercial principal

Consulat de la République de Tunisie

Richard Che Keung Wong, consul honoraire

Corel Corporation

Alex Kwan, directeur national, Chine élargie

Dah Chong Hong, Ltd.

Clive Chan, directeur (aliments, huiles et divers)

Delcan International Corporation

Peng Lee, gestionnaire, transport/systèmes

Ernie W.W. Yung, spécialiste des systèmes

Diversinet

Terence Chau, vice-président, Asie- Pacifique

F.I.G. Canada

Wilson W.S. JIA, directeur général

Fairworld Environmental Technology Co.

Monoko KA, directeur commercial

Fred Kan & Co.

Fred Kan, avocats et notaires

Fruits & Passion (HK) Ltd.

K.C. Chan, président

Hang Lung Properties Limited

Wilson Wong, directeur adjoint

Conseil de développement commercial de Hong Kong

Lisa Goh, chef, Relations extérieures

Michael C C Sze, directeur exécutif

Hongkong International Terminals

John R. Harries, conseiller en matière de projets

InterContinental Grand Standord

Annette Sasaki, directrice générale des ventes

Eric Lo, directeur commercial

International Quality Education Limited

John Crawford, président

K.J. Pacific Ltd.

Man Yee Kam, directeur commercial

KJP International Ltd.

Kam Man Yee, directeur, Expansion des activités

Kampery Development Ltd.

Simon Ka Wo Wong, président

MDS Nordion Inc.

Wai-Ming Hung, directeur commercial régional, bureau de l'Asie-Pacifique

Nortel Networks

Jolia Kua, vice-président

SMATV Technology Limited

Stephen H.K. Wong, directeur

Southa Group

Paul Chong, directeur général

Financière Sun Life (Hong Kong) Limited

Janet De Silva, présidente-directrice générale

SUNDAY Communications Ltd.

Richard J. Siemens, coprésident et directeur administratif

Telecommunications & Security Systems Ltd.

Fai Hon, directeur général

TPC (HK) Limited

Alexandre Kung, directeur et consultant principal

Tsing Ma Management Limited

Philip K. W. Sze, directeur technique

Tung Tai Group of Companies

Vincent M Lee, directeur général

Corporation du port de Vancouver

Lawrence Tam, représentant de commerce, Hong Kong

VeriSafe International Limited
Francis Chan, président
Warp Cybertech Limited
Alex Ing, président et directeur général
Wing Tai Corporation Limited and USI Holdings Limited
Christopher Cheng, président
Worldwide Seafood Ltd.
Vivien Lee, directeur général

KUALA LUMPUR (MALAISIE)
les 8-9 septembre 2003

Banque Negara de Malaisie
Abdul Rasheed Ghafur, directeur principal
Rosnah Abd Ghani, directeur
Dato'Ooi Sang Kuang, gouverneur adjoint
Chambre des représantants
Datuk Wira Abu Seman Yusop, conseiller
Datuk HJ. ABD. Hamid Bin ABD. Rahman, conseiller
Teu Si, conseiller
Haut-commissariat du Canada
Jean-Philippe Linteau, délégué commercial
Institut de recherche économique de Malaisie
Mohamed Ariff, directeur exécutif
Multimedia Development Corporation Sdn. Bhd.
Najat Ahmad Marzuki, directeur général
Ping Yean Cheah, client
Sharifah Hendon Syed Hassan, directeur
Sunway City Berhad
Dato' Wong Choon Kee, directeur général
Teknion Furniture Systems
Kulen Suntharalingam, directeur général
Charlie Lim, gestionnaire général
Teleglobe America Inc.
Manirajah Julanthavelu directeur général
Visionary Development
Roger F. Poulin, directeur général/PDG

SINGAPOUR
le 10 au 11 septembre 2003

Chambre de commerce du Canada à Singapour
Elizabeth L. McDougall, directrice administrative
Haut-commissariat du Canada
Anne Malépart, première secrétaire et déléguée commerciale
Daniel Mysak, conseiller en gestion et affaires consulaires
CIBC World Markets
Russell A. Cranwell, directeur général
Four Seasons Hotels and Resorts
Jean Forrest, directeur régional
jtc Corporation
Sally Tan Meow Ling, directeur
Soon Poh Heah, directeur adjoint
Manulife Financial
Philip Hampden-Smith, président-directeur général
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Aubeck Kam, directeur
Lee Chee Koon, directeur adjoint principal
Goh Gek Choo, directeur adjoint
Rajah & Tann
Chia Kim Huat, associé
Chambre de commerce chinoise de Singapour
Lim Sah Soon, secrétaire général
Low Chee Meng, vice-président
Fiona Hu, directeur principal
Irene Low, directrice
Chua Thian Poh, vice-président
Kwek Leng Joo, président
TIF Ventures Pte Ltd.
Jimmy Hsu, chef, attaché de direction

ANNEXE V
LISTE DES MÉMOIRES

Administration portuaire de Vancouver

Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire

Association canadienne des télécommunications sans fil

Banque de développement asiatique

Chambre de commerce du Canada

Chambre de commerce taïwanaise en Colombie-Britannique

Conference Board du Canada

Wendy Dobson

Exportation et développement Canada

Fondation Asie Pacifique du Canada

Steven Oye

Producteurs de grains du Canada

Université de Toronto

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité prie le gouvernement de déposer une réponse globale à ce rapport.

Un exemplaire des procès-verbaux pertinents (*réunion n° 57 comprenant le présent rapport*) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

Bernard Patry, député

OPINION DISSIDENTE DE L'ALLIANCE CANADIENNE SUR LES RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE LE CANADA ET L'ASIE

6 NOVEMBRE 2003

L'Alliance canadienne s'inscrit en faux sur plusieurs points contre le rapport de novembre 2003 intitulé « Relations économiques entre le Canada et l'Asie » préparé par le Sous-comité du commerce, des différends commerciaux et des investissements internationaux.

Premièrement, relativement à la quête du Canada d'abaisser les barrières commerciales ou de conclure des ententes commerciales bilatérales ou régionales, l'Alliance canadienne convient que des négociations dans cette optique devraient s'engager avec les pays qui partagent la vision de libre-échange du Canada et qui respectent les droits de la personne, comme il est recommandé dans le rapport.

Toutefois, il est clair que même si le Canada est disposé à décourager activement les relations commerciales avec des pays comme le Myanmar, où les violations des droits de la personne se poursuivent, il est également disposé à sacrifier la question des droits de la personnes dans la République populaire de Chine à l'autel du maintien de bonnes relations commerciales.

La trahison de la ressortissante de la République populaire, Tao Mi, par le gouvernement canadien en est un exemple clair, qui n'a pas été expliqué à la satisfaction de l'Alliance canadienne, que ce soit en Asie ou à Ottawa. Dans le cadre des audiences de Lai Changxing à la CISR à Vancouver, le gouvernement canadien a affirmé sans équivoque à un avocat canadien à Vancouver dans une audience à huis clos que sa déposition pouvait être faite et que son identité serait protégée. Les autorités canadiennes ont révélé peu après son identité à la police chinoise et l'a ainsi mise en danger. Le gouvernement de la République populaire de Chine a demandé en très haute priorité le retour en Chine de Lai Changxing. Il lui a apposé l'étiquette de personne la plus recherchée.

La déposition de Tao Mi et d'autres dépositions aux audiences d'extradition de Lai, qui sont perçues par le gouvernement de la République populaire de Chine comme préjudiciables à cette éventualité, sont intolérables pour ce gouvernement.

Le ministre n'a offert aucune explication plausible de la trahison du Canada. Ceci prouve une fois de plus que le commerce a préséance sur les droits de la personne dans nos relations avec la République populaire de Chine et c'est la raison pour laquelle le gouvernement évite de dénoncer publiquement la République populaire de Chine comme

une nation qui ne respecte pas les droits de la personne. Les membres de l'opposition croient qu'il est important de dénoncer la République populaire de Chine comme étant une administration qui viole les droits de la personne, peu importe son statut comme partenaire commercial. Le gouvernement adopte une position hypocrite.

Deuxièmement, d'après le rapport, le sous-comité continue d'examiner divers systèmes agricoles sans subvention ni distorsion du commerce, comme la gestion de l'offre.

L'Alliance Canadienne reconnaît qu'un plan de transition est essentiel si les droits hors contingent sont réduits et n'est pas d'accord avec le rapport en ce qui a trait au statut de la gestion de l'offre.

L'Alliance canadienne reconnaît que le paysage de l'agriculture change et avec les pourparlers à l'OMC, la possibilité est très réelle que l'accord conclu pourrait se traduire par un changement dans la gestion de l'offre. Après tout, le Canada est le seul des 148 pays à la table de négociations qui demande qu'il n'y ait pas de réduction des droits hors contingent. L'Alliance canadienne veut assurer la viabilité de tous les producteurs du secteur agricole du Canada et cela inclut ceux qui fonctionnent dans le cadre du système de la gestion de l'offre.

Nous croyons qu'il y va du meilleur intérêt du Canada et du secteur agricole canadien que les industries protégées par la gestion de l'offre restent viables. Nous nous assurerons que tout accord qui a une incidence sur la gestion de l'offre confère à nos producteurs un accès garanti aux marchés étrangers et qu'il y aura une période de transition importante dans tout mouvement vers un environnement de marché.

Enfin, l'itinéraire du sous-comité en Asie a été conçu et traité conjointement avec un personnel diplomatique dévoué et professionnel. Le sous-comité chante ses louanges à l'unanimité. Le représentant de l'Alliance canadienne a été sensibilisé durant le voyage à des préoccupations qui se dessinaient au sein du corps diplomatique professionnel au sujet de l'incidence négative sur le moral et sur la capacité du Service extérieur de recruter les meilleurs talents à long terme si le gouvernement poursuit sa pratique nommer par choix politique des personnes à des postes diplomatiques plutôt que de les nommer par l'entremise du Service extérieur.

Puisque nos ambassadeurs et hauts commissaires diligents et respectés ont une incidence très positive sur les relations commerciales, cette tendance peut avoir une incidence négative sur les relations commerciales à long terme. L'Alliance canadienne recommande que le gouvernement revoie sa politique de nominations aux postes d'ambassadeur et de haut commissaire en accordant la priorité à la planification de la succession à l'interne, afin de retenir un corps diplomatique professionnel bien respecté.

Opinion complémentaire du Bloc Québécois

Le Bloc Québécois souscrit sans hésitation à l'ensemble des constats et recommandations énoncés dans le rapport du sous-comité du Commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux intitulé « *Relations économiques entre le Canada et l'Asie* ». Cela dit, nous déplorons le fait que le rapport n'aborde que de façon superficielle des questions aussi importantes que celle de la situation des droits de la personne.

Certains témoins ont affirmé qu'il nous serait difficile d'aborder les questions touchant les relations économiques entre le Canada et la région de l'Asie-Pacifique en faisant abstraction de celles relatives aux droits de la personne ou aux problèmes majeurs liés à la pauvreté. Malgré un effort significatif de la part de certains pays, comme la République populaire de Chine, force est de reconnaître que les résultats concrets se font encore attendre au chapitre du respect des droits et libertés individuelles. En effet, plusieurs milliers de personnes, notamment des adeptes du Falun Gong, sont encore détenues dans les geôles chinoises pour des motifs éminemment discutables et dans des conditions pitoyables.

Le cas de la Birmanie (Myanmar) est encore plus évident, particulièrement en raison de l'internement injustifié de la lauréate du Prix Nobel de la Paix, Aung San Suu Ky. Le Bloc Québécois souscrit sans réserve à la politique gouvernementale à l'égard de la Birmanie, qui vise à limiter au maximum les contacts avec les autorités militaires et à décourager les gens d'affaires du Canada à commercer avec ce pays.

Tous les membres du sous-comité s'entendent sur ces constats incontestables, mais tous ne font pas preuve d'un très grand enthousiasme à l'idée d'en faire état ouvertement. C'est pourquoi la majorité des membres du sous-comité ont préféré faire disparaître les références explicites à des situations concrètes, en privilégiant plutôt l'approche finalement retenue, c'est-à-dire d'évoquer indirectement et à mots couverts ce que le discernement et la franchise les plus élémentaires auraient dû nous inciter à aborder de façon beaucoup plus directe et ouverte. On a préféré jouer à l'autruche avec des principes qui ne sauraient pourtant tolérer la moindre compromission.

C'est pourquoi, le Bloc Québécois croit que le rapport aurait dû contenir au moins deux phrases additionnelles, dont l'une faisait d'ailleurs déjà partie des versions préliminaires de ce rapport. Les deux phrases en question s'inséraient à la fin du paragraphe 3.20, tout juste avant la recommandation 7. Ce passage aurait dû se lire comme suit: « Les seules exceptions seraient dans des cas comme celui de la Birmanie (Myanmar), où la violation des droits de la personne a incité le gouvernement du Canada à décourager activement le commerce. Et bien qu'ils souscrivent sans hésitation à l'objectif d'un accroissement des relations commerciales entre le Canada et la région Asie-Pacifique, les membres du sous-comité se sont dits préoccupés par la situation des droits de la personne dans certains pays de cette même région, notamment en République populaire de Chine ».

Sous-comité du commerce, des différends commerciaux et des investissements internationaux Rapport sur les relations économiques entre le Canada et l'Asie Rapport dissident du NPD

Bill Blaikie, député
4 novembre 2003

Le NPD désire exprimer sa dissidence relativement au rapport majoritaire du Sous-comité du commerce, des différends commerciaux et des investissements internationaux intitulé Relations économiques entre le Canada et l'Asie.

Nous sommes d'accord avec des aspects du rapport, notamment la suggestion selon laquelle le Cadada doit réduire sa dépendance sur le commerce avec les États-Unis et le concept d'une plus grande participation parlementaire dans les négociations commerciales, mais nous croyons que le rapport dans son ensemble s'appuie trop sur le faux espoir et la pauvreté morale du paradigme dominant de la libéralisation commerciale mondiale et par conséquent, qu'il est inacceptable pour le NDP.

L'absence complète de toute reconnaissance du fait que les droits des travailleurs et les normes de travail en Asie doivent être améliorés radicalement est une lacune importante du rapport. L'abstraction de jugement de valeur avec laquelle les coûts bon marché de la main-d'œuvre de la Chine sont évoqués dans le rapport comme une menace aux pays asiatiques avoisinants, qui eux-mêmes sont loin de la situation idéale, est un bon exemple de ce qui cloche dans ce rapport. Au lieu de présenter les coûts bon marché de la main-d'œuvre comme étant inquiétants ou du moins curieux, en ce qui concerne la capacité des travailleurs en Chine de se défendre contre l'exploitation, il n'est question que de l'enthousiasme quant à la façon dont la libéralisation de l'économie, les efficiences économiques et la concurrence créent des occasions d'investissement en Chine pour une petite minorité de Canadiens. À titre d'exemple, dans le chapitre sur Fondation Asie Pacifique, il aurait pu être précisé que sa fonction dépasse la présentation d'information sur l'Asie Pacifique. L'information sur les conditions de travail devraient également susciter l'intérêt des Canadiens.

Les recommandations comme la recommandation 10, qui fait appel au libre-échange des services, sont un autre bon exemple du caractère boiteux du rapport. Le NPD croit que le libre-échange des services présenterait une menace grave à la façon canadienne de dispenser les services de santé et d'éducation et faciliterait également la privatisation des services d'alimentation en eau et d'autres services publiques au Canada.

Par conséquent, le NPD dépose ce rapport minoritaire.

PROCÈS-VERBAL

Le jeudi 6 novembre 2003
(*Séance n° 57*)

Le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 9h02 (séance télévisée), dans la pièce 237-C de l'édifice du Centre, sous la présidence de Bernard Patry (*président*).

Membres du Comité présents : Stéphane Bergeron, Murray Calder, Aileen Carroll, Irwin Cotler, Stockwell Day, Art Eggleton, Mark Eyking, John Harvard, André Harvey, Francine Lalonde, Diane Marleau, Keith Martin, Alexa McDonough, Deepak Obhrai, Bernard Patry et Karen Redman.

Membre substitut présent : Greg Thompson pour Bill Casey.

Membre associé présent : Gerald Keddy.

Autre député présent : Dan McTeague.

Aussi présents : Chambre des communes : Elizabeth B. Kingston, greffière de comité. *Bibliothèque du Parlement :* James Lee, analyste; Gerald Schmitz, analyste principal; Peter Berg, analyste; Michael Holden, analyste.

Témoins : À titre personnel : William Sampson, James Sampson

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, et à la motion adoptée par le Comité le 18 septembre 2003, le Comité reprend son étude des cas de citoyens canadiens détenus dans certains pays étrangers.

William Sampson fait une déclaration et avec James Sampson répondent aux questions.

À 10h06, la séance est suspendue.

À 10h19, la séance reprend.

Le Comité entreprend l'examen de questions relatives aux travaux du Comité.

Mark Eyking présente le Premier Rapport du Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux intitulé : *Donner un nouveau souffle aux relations économiques entre le Canada et l'Asie-Pacifique*.

Il est convenu, —

- Que le premier rapport du Sous-comité du commerce, des différends commerciaux, et des investissements internationaux soit adopté en tant que rapport à la Chambre et que le président ou son désigné présente ce rapport à la Chambre.

- Que, conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité prie le gouvernement de déposer une réponse globale à ce rapport.

- Que le président soit autorisé à apporter à la forme du rapport les changements rédactionnels jugés nécessaires, sans en altérer le fond.

- Que, conformément à l'alinéa 108(1)*a*) du Règlement, le Comité autorise l'impression des opinions dissidentes ou complémentaires en annexe à ce rapport, immédiatement après la signature du président et que lesdites opinions soient envoyées au greffier du Comité, par courrier électronique, dans les deux langues officielles au plus tard à 20 h le jeudi 6 novembre 2003.

Art Eggleton propose, —

- Que le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international,

- Inquiet des tensions qui règnent actuellement le long de la frontière entre l'Érythrée et l'Éthiopie et qui mettent en péril la paix fragile instaurée par la signature de l'accord de paix global le 12 décembre 2000, à Alger;

- Se félicitant de la recommandation faite par la commission du tracé de la frontière Érythrée-Éthiopie, créée aux termes de l'Article 4.2 des Accords d'Alger, et de définir le tracé exact de la partie litigieuse de la frontière entre les deux pays;

- Conscient qu'aux termes de l'Article 4.5 des Accords d'Alger, les recommandations de la commission du tracé de la frontière sont contraignantes pour les deux parties au conflit et sans appel;

- Acceptant la décision du 13 avril 2003 de la commission du tracé de la frontière de donner la ville contestée de Badme à l'Érythrée;

- Conscient du caractère controversé de la décision relative à Badme et du rôle catalyseur que cet établissement a joué dans l'éclatement des hostilités entre l'Éthiopie et l'Érythrée;

- Alarmé par le fait que l'Éthiopie n'a pas respecté ni même accepté les recommandations de la commission sur le tracé de la frontière, surtout en ce qui concerne la ville de Badme;

- Troublé par les conclusions tirées par le secrétaire général des Nations unies sur l'Éthiopie/Érythrée dans son rapport d'étape du 4 septembre 2003 et selon lesquelles le nombre d'incidents frontaliers dans le secteur du centre est en progression, notamment l'augmentation du nombre de gardiens de troupeaux éthiopiens et de têtes de bétail présents quotidiennement dans la zone;

- Ébranlé d'une part, par le rapport fait le 5 septembre 2003 par le secrétaire général des Nations unies et selon lequel les milices éthiopiennes ont pointé leurs armes sur les patrouilleurs de la mission des Nations unies en Éthiopie et en Érythrée (la MINUÉE) le 5 août et, d'autre part, par la violation de l'accord sur la cessation des hostilités, du 9 au 11 août, dans la région dite de Drum Drum Spring de la zone, par 102 membres des Forces armées éthiopiennes qui refusaient de quitter la région en dépit des protestations des membres de la MINUÉE;

- Satisfait du rôle de chef de file que le Canada a joué dans la mission des Nations unies en Éthiopie et en Érythrée (MINUÉE), notamment du déploiement de 450 Casques bleus canadiens dans la région dès la cessation des hostilités;

- Appelle le gouvernement du Canada à presser plus intensément le gouvernement de l'Éthiopie d'accepter l'intégralité des recommandations de la commission sur le tracé de la frontière en général et sa décision à l'égard de la ville de Badme en particulier;

- Propose que le gouvernement du Canada signifie on ne peut plus clairement au gouvernement de l'Éthiopie que la coopération future du Canada dépendra largement de la mesure dans laquelle l'Éthiopie obtempérera aux recommandations de la commission sur le tracé de la frontière;

- Suggère que le gouvernement du Canada offre des incitatifs, sous forme d'aide au développement ou d'aide sous d'autres formes, aux gouvernements de l'Éthiopie et de l'Érythrée s'ils respectent les obligations qui leur incombent aux termes de l'accord de paix global signé à Alger, surtout en ce qui concerne les recommandations de la commission sur le tracé de la frontière.

Il s'élève un débat.

Sur motion de Irwin Cotler, il est convenu, — Que la motion soit modifiée par suppression des mots « , y compris son aide au développement, ».

La motion modifiée est mise aux voix et adoptée, par un vote à main levée : POUR : 6; CONTRE : 1.

Il est convenu, — Que la motion soit adoptée comme Rapport du Comité et que le président ou son désigné présente ce rapport à la Chambre.

Irwin Cotler propose, —

- Que le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international,

- Constatant que le docteur Wang Bingzhang, fondateur du mouvement pour la démocratie en Chine, a été condamné à l'emprisonnement à perpétuité en Chine;

- Conscient que le Groupe de travail sur la détention arbitraire des Nations unies a conclu que les accusations portées contre le docteur Wang étaient sans fondement, qu'elles violaient le droit international et que le droit du docteur Wang à un procès juste avait été bafoué;

- Considérant que le docteur Wang a de solides attaches au Canada, qu'il a fait ses études de médecine à l'université McGill et que ses parents habitent en Colombie-Britannique, ses enfants au Québec et ses frères et sœurs en Ontario;

- Exhorte le gouvernement chinois à libérer le docteur Wang Bingzhang et à lui permettre de retrouver sa famille et ses collègues.

Après débat, la motion est mise aux voix et adoptée, par un vote à main levée : POUR : 6; CONTRE : 3.

Il est convenu, — Que la motion soit adoptée comme Rapport du Comité et que le président ou son désigné présente ce rapport à la Chambre.

Francine Lalonde propose, — Que le Comité recommande au gouvernement le plan d'action proposé par monsieur Stephan Hachemi et une coalition de 19 organisations de défense des droits de la personne afin de s'assurer que justice soit rendue dans le cas de l'assassinat de Mme Zhara Kazemi, photo-journaliste montréalaise et citoyenne canadienneInsérer texte de la motion.

Il s'élève un débat.

Du consentement unanime, il est convenu, — Que le débat soit ajourné maintenant.

Keith Martin propose, — Que, de l'avis du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international, le gouvernement du Canada devrait faire tout en son pouvoir pour faire accuser le président du Zimbabwe, Robert Mugabe, de crimes contre l'humanité.

Il s'élève un débat.

Du consentement unanime, il est convenu, — Que le débat soit ajourné maintenant.

À 11h02, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

Le greffier de Comité

Stephen Knowles